

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления наименование	Кафедра «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания» наименование
Направление подготовки	38.03.06 «Торговое дело» код и наименование
Профиль	«Коммерция» наименование

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА
на тему

«Разработка предложений российским предприятиям
по организации экспорта в условиях
структурных изменений в международной торговле»

Студент	19ЭК1 номер группы	Одинцов Георгий Денисович ФИО полностью
Руководитель	Д.Э.Н., профессор звание, должность	
	ФГБОУ ВО «ПГУ» наименование организации	Семеркова Л. Н. фамилия, инициалы
Нормоконтролёр	К.Э.Н., доцент звание, должность	Балахонова Е.В. фамилия, инициалы

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ № _____)

Заведующий кафедрой «Маркетинг,
коммерция и сфера обслуживания» _____
подпись фамилия, инициалы Гамидуллаева Л.А.

Работа защищена с отметкой _____ (протокол заседания ГЭК от _____ № _____)

Секретарь ГЭК _____
подпись Балахонова Е.В.
фамилия, инициалы

Пенза 2023

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания»

«УТВЕРЖДАЮ»

Зав. кафедрой «Маркетинг, коммерция
и сфера обслуживания»
д.э.н., проф. _____ Гамидуллаева Л.А.

**ЗАДАНИЕ
по бакалаврской работе студенту**

Одинцову Георгию Денисовичу
(ФИО)

- 1. Тема работы:** Разработка рекомендаций российским предприятиям по организации экспорта в условиях структурных изменений в международной торговле.
- 2. Срок сдачи студентом законченной работы:** 21 июня 2023 г.
- 3. Исходные данные к работе:** Информация из профессиональных источников, аналитических отчетов о международной торговле РФ, о влиянии санкций на российскую экономику.
- 4. Содержание расчетно-пояснительной записки (перечень подлежащих разработке вопросов):** Описание структурных изменений в международной торговле РФ, анализ опыта российских предприятий по организации экспорта в условиях санкций, разработка рекомендаций российским предприятиям по организации экспорта.
- 5. Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей):** демонстрационные слайды, раздаточный материал.

Дата выдачи задания: 20 февраля 2023 г.

Руководитель: _____
(подпись)

Задание принял к исполнению: 20 февраля 2023 г.
(дата)

(подпись студента)

ВЫПОЛНЕНИЕ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Наименование разделов	Срок исполнения		Подпись
	начало	конец	
Содержание	20.02.2023	23.02.2023	
Введение	23.02.2023	15.06.2023	
1 Анализ изменений в международной торговле	23.02.2023	08.04.2023	
1.1 Анализ структурных изменений в международной торговле Российской Федерации	23.02.2023	17.03.2023	
1.2 Анализ влияния структурных изменений во внешней торговле на предприятия, занимающиеся экспортом в России	18.03.2023	01.04.2023	
1.3 Анализ опыта Российских предприятий по адаптации к санкциям	02.04.2023	08.04.2023	
2 Разработка предложений российским предприятиям по организации экспорта в условиях структурных изменений в международной торговле	09.04.2023	28.05.2023	
2.1 Обзор существующих мер государственной поддержки предприятий, осуществляющих экспорт продукции	09.04.2023	17.05.2023	
2.2 Общая характеристика деятельности организации Центр Поддержки Экспорта в Пензенской области	18.05.2023	22.05.2023	
2.3 Разработка рекомендаций для предприятий по организации экспорта на основе услуг Центра Поддержки Экспорта	23.05.32	28.05.2023	
Заключение	29.05.2023	15.06.2023	
Глоссарий	29.05.2023	15.06.2023	
Список использованных источников	20.02.2023	15.06.2023	
Приложения	23.02.2023	15.06.2023	

Руководитель бакалаврской работы _____ Семеркова Л.Н.
(подпись)

Реферат

Тема бакалаврской работы: «Разработка рекомендаций российским предприятиям по организации экспорта в условиях структурных изменений в международной торговле».

Автор бакалаврской работы: Одинцов Г. Д., группа 19ЭК1.

Руководитель бакалаврской работы: Семеркова Л. Н.

Год защиты бакалаврской работы: 2023.

В современном мире международная торговля играет очень важную роль в экономике любого государства. Встроившись в систему международных экономических связей и международного разделения труда, любое государство должно максимально эффективно для себя использовать свои ключевые преимущества. В 2022 г. после начала специальной военной операции экономические связи России со многими прежними партнёрами начали ухудшаться, в этих условиях необходимо как можно быстрее проанализировать сложившуюся ситуацию на международных рынках и найти новые направления для экспорта продукции российских предприятий.

Целью работы является на основе анализа изменений в международной торговле разработать рекомендаций пензенским компаниям и российским по организации экспорта.

Задачи работы формируются на основе обозначенной цели и являются необходимыми этапами на пути к её достижению:

- проанализировать внешнеторговые позиции Российской Федерации;
- определить структурные изменения в международной торговле Российской Федерации;
- изучить опыт Пензенских и Российских предприятий по адаптации к изменениям в международной торговле;
- разработать рекомендации для Российских предприятий по организации экспорта.

В ходе работы были проанализированы основные структурные изменения в международной торговле РФ начиная с весны 2022г. а также влияние санкций на деятельность предприятий, занимающихся экспортом. Также был изучен опыт российских предприятий по организации экспорта в условиях санкций.

В работе на основе деятельности центра поддержки экспорта пензенской области и Российского Экспортного Центра были разработаны рекомендации российским предприятиям по организации экспорта в условиях санкций.

В выпускной квалификационной работе использованы следующие методы: анализ литературы, изучение и обобщение сведений, анализ торговой статистики от Федеральной Таможенной Службы.

Практическая значимость работы заключается в разработке необходимых рекомендаций, на основе которых предприятия могут максимально эффективно организовать экспорт своей продукции на зарубежные рынки.

Объем выпускной квалификационной работы составляет 80 страниц формата А4. Работа содержит 2 таблицы, 24 рисунка, 26 использованных источников.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
1 Анализ изменений в международной торговле	8
1.1 Анализ структурных изменений в международной торговле Российской Федерации	8
1.2 Анализ влияния структурных изменений во внешней торговле на предприятия, занимающиеся экспортом в России	21
1.3 Анализ опыта Российских предприятий по адаптации к санкциям.....	32
2 Разработка предложений российским предприятиям по организации экспорта в условиях структурных изменений в международной торговле	44
2.1 Обзор существующих мер государственной поддержки предприятий, осуществляющих экспорт продукции	44
2.2 Общая характеристика деятельности организации Центр Поддержки Экспорта в Пензенской области.....	49
2.3 Разработка рекомендаций для российских предприятий по организации экспорта на основе услуг Центра Поддержки Экспорта	60
Заключение	74
Глоссарий	76
Список использованных источников	80

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня международная торговля играет определяющую роль в экономике любой страны. Все государства связаны друг с другом логистическими цепями поставок, совместными инфраструктурными проектами, обеспечивающими снижение издержек по организации движения потока товаров из одной страны в другую. Неолиберальные тенденции глобализма и всеобщей открытости начали приобретать свою популярность в 70-е г. XX в., когда предприятия из США начали вывозить свои производства в юго-восточную Азию с целью повысить падающую норму прибыли. Ту роль, которую Российская Федерация до недавних пор играла в международной торговле, она начала занимать с конца 80-х годов, со времён реформ перестройки и дальнейшего распада Советского союза. Во многом роль России в международной торговле соответствует теории абсолютных и относительных преимуществ А. Смита и Д. Рикардо.

Однако начиная с кризиса 2008 г. тренд на глобализацию медленно начал сворачиваться, многие страны начали вводить друг против друга ограничительные меры, и здесь большое количество различных санкций было принято не только против Российской Федерации. В 2022 г. на фоне специальной военной операции международная торговля начала претерпевать серьёзные изменения. Западная Европа и Соединённые Штаты ввели большое количество санкций против России. Это в свою очередь неизбежно повлекло нарушения и разрушение старых логистических и экономических связей Российских компаний со многими контрагентами и заставило их искать правовые лазейки и иные способы выхода на международные рынки, а также выстраивать экономические связи с новыми экономическими и политическими партнёрами Российской Федерации.

От того, как Российские и Пензенские предприятия приспособятся к изменившейся конъюнктуре в международной торговле, зависит, смогут ли они продолжать осуществлять свою деятельность, и смогут ли внести свой

вклад в формирование более устойчивой модели внешнеторговой деятельности Российской Федерации, где важную роль будут играть не только углеводороды, и сырьевые товары низкой степени переработки, но продукция с высокой прибавочной стоимостью.

Помимо важной роли Пензенских и Российских предприятий в определении экономических и политических позиций Российской Федерации в международных отношениях, следует помнить о внутренне присущих любому коммерческому предприятию свойствах. Ведь современное предприятие в рыночной экономике всегда должно стремиться к наращиванию своего капитала, своей рыночной стоимости, доли рынка и к постоянному росту ключевых показателей, таких как: доход, прибыль, объёмы продаж в натуральном выражении, инвестиции и пр. Так как капитал является самовозрастающей стоимостью по своей природе, если предприятие не растёт и не развивается в течение долго периода, то за это время вырастает его конкурент, и оно рискует быть вытеснено с уже имеющихся рынков или быть поглощённым, скупленным и т.п.

Именно меняющаяся структура международной торговли создаёт новые условия и возможности для предприятий по освоению новых рынков. Осознавая это государство также учреждает различные программы поддержки бизнеса в направлении организации экспорта. Это и обуславливает вторую составляющую актуальности всей проводимой работы по анализу и разработке рекомендаций.

Получается, что актуальность работы состоит из двух частей, с одной стороны, некоторые предприятия испытали проблемы в связи с разорвавшимися экономическими связями и заинтересованы в их сохранении, а другие могут сыграть важную роль в наращивании Российской Федерацией экспорта в связи с новыми экономическими и политическими партнёрствами, а с другой стороны, каждое предприятие в своих же интересах имеет освоение новых рынков, а сложившиеся условия могут создать благоприятные для этого обстоятельства.

Целью работы является на основе анализа изменений в международной торговле разработать рекомендаций пензенским компаниям и российским по организации экспорта.

Задачи работы формируются на основе обозначенной цели и являются необходимыми этапами на пути к её достижению:

- проанализировать внешнеторговые позиции Российской Федерации;
- определить структурные изменения в международной торговле Российской Федерации;
- изучить опыт Пензенских и Российских предприятий по адаптации к изменениям в международной торговле;
- разработать рекомендации для Российских предприятий по организации экспорта.

Предметом исследования является – структурные изменения в международной торговле Российской Федерации

Объектом исследования является – международные рынки, на которые российские предприятия могут осуществлять экспорт.

В процессе написания работы будут использованы следующие методы исследования: анализ статистических данных, анализ правовой документации, сравнение различных периодических источников, анализ научно-методической литературы, метод сравнения, прогнозирования.

Большинство источников информации будут являться электронными ресурсами, в них входят и новостные статьи официальных средств массовой информации, официальные данные экономических институтов Российской Федерации, таких как: Министерство финансов, Федеральная таможенная служба и другие., официальные данные экономических институтов контрагентов Российских предприятий, а также электронные версии научно-методической литературы.

1 Анализ изменений в международной торговле

1.1 Анализ структурных изменений в международной торговле Российской Федерации

Анализ структурных изменений международной торговли Российской Федерации позволит выявить основные тенденции в данной области, ключевые факторы, которые могут оказать негативное влияние, как на отдельные российские предприятия, так и на экономическую систему всего государства.

Стоит отметить, что несмотря на то, что основная цель работы ориентирована на экспортную деятельность предприятий, в данном разделе большее внимание будет уделено и анализу импорта, так как две этих категории международной торговли тесно связаны друг с другом. Разница экспорта и импорта показывает результат внешнеэкономической деятельности государства – сальдо торгового баланса, который отражает насколько государство продало остальному миру товаров и услуг больше, чем получило от него. Серьёзные перекосы в торговом балансе с отдельными партнёрами могут влечь за собой, например, недостаток валютной выручки для организации импорта, в случае, когда экспорт на низком уровне или наоборот, сильный перевес в сторону экспорта же наоборот формирует слишком большие резервы в иностранной валюте, а ведь резидентам просто необходимо продать её кому-то, чтобы в рублях уплатить налоги, выплатить зарплаты и пр.. Поэтому экспорт и импорт в данном случае не могут рассматриваться по отдельности, эта две составляющих одного процесса.

В 2022 г. Россия стала страной – лидером по количеству наложенных на неё санкций. На конец декабря против нашей страны было введено около 13 тыс. ограничений. Стоит отметить, что около 8,5 тыс. из них приходится на персональные санкции.

Именно санкции стали основной причиной, в связи с которой российским компаниям и властям пришлось искать новые каналы как для закупок

товаров из-за рубежа, так и для сбыта продукции, традиционно приходившейся на экспорт из нашей страны. Чтобы дать характеристику структурных изменений мы рассмотрим изменения в Российском экспорте (которые связаны с введением эмбарго и ограничений на многие товары из России), и импорт России. Помимо этого, в разделе будет уделено внимание валютным операциям потому, что они также являются одним из ключевых элементов организации международной торговли. Именно поэтому большая доля санкций западных стран пришлась именно на финансовый сектор экономики России.

Заранее стоит обозначить тот факт, что серьёзных структурных изменений в натуральном выражении практически не произошло, это будет видно в информации, предоставляемой по ходу раздела, в гораздо большей степени содержание внешней торговли России изменилось географически. Однако и некоторые изменения в соотношении различных товарных групп будут обозначены в тексте раздела.

Для начала, дадим общую характеристику на основании данных Федеральной таможенной службы (далее по тексту – ФТС), которая впервые с весны 2022 в марте 2023 опубликовала информацию об основных показателях международной торговли Российской Федерации за 2022 г. До этого момента ФТС не публиковали официальную статистику по международной торговле РФ, с целью избежать лишних спекуляций на тему. Оборот внешней торговли России по итогам прошлого года вырос на 8,1 % и составил 850,5 млрд долл. следует из данных ФТС, опубликованных 13 марта. Объем экспорта вырос на 19,9 % до 591,5 млрд долл., импорт сократился на 11,7 % до 259,1 млрд долл. Таким образом, профицит торгового баланса достиг 332,4 млрд долл. увеличившись почти в 1,7 раза по сравнению с 2021 г. когда он составлял 199,5 млрд долл. Стоит отметить, что Россия в последние годы всегда торгует с положительным торговым балансом. На основе динамики основных показателей внешней торговли России составлена диаграмма на рисунке 1 [1].

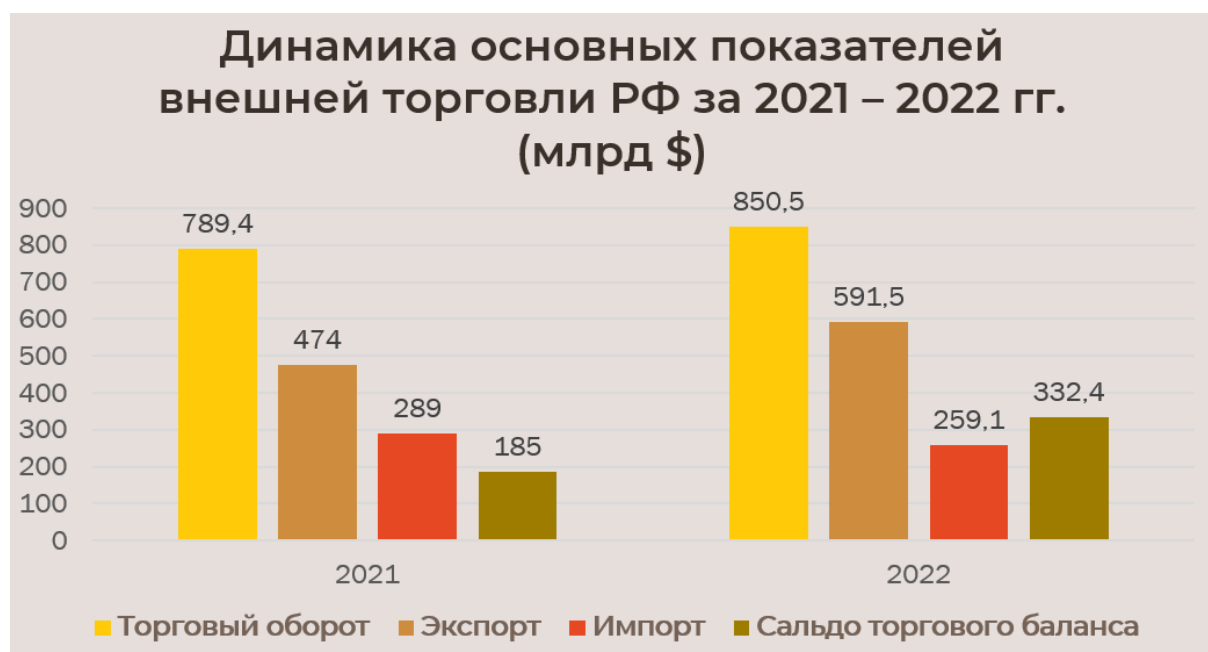


Рисунок 1 – Динамика основных показателей внешне торговли РФ
за 2021– 2022гг., млрд долл.

Главным драйвером роста экспорта послужили энергоресурсы, так, согласно данным ФТС, в прошлом году экспорт минерального топлива, нефти и продуктов их перегонки увеличился по сравнению с 2021 г. на 42,8 % до 383,7 млрд долл. (около 65 % от всего российского экспорта). Динамику роста экспорта эминерального топлива можно видеть на рисунке 2.

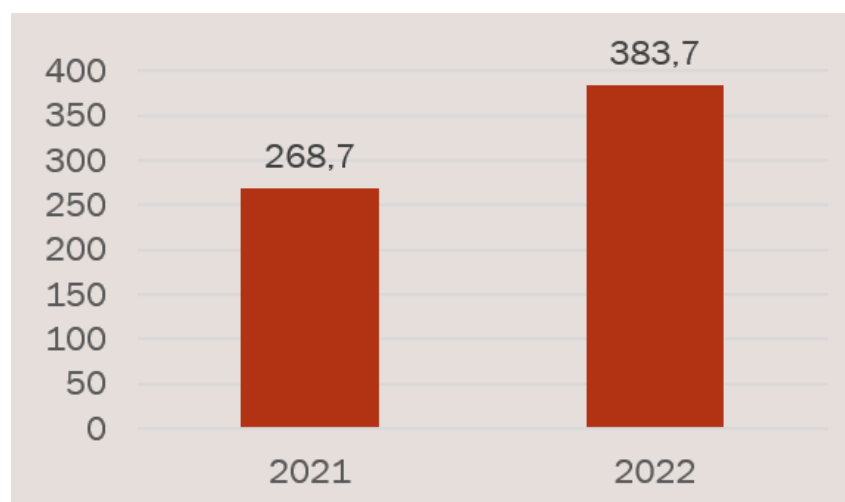


Рисунок 2 – Динамика экспорта минерального топлива, млрд долл.

Также серьёзный рост продемонстрировали поставки удобрений из России, которые выросли на 54,3 % до 19,3 млрд долл., и экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья – рост на 14,8 % до 41,3 млрд долл.

Одним из крупнейших секторов, который практически сразу ощутил на себе влияние санкций стала металлургия, так экспорт чёрных металлов по итогам 2022 г., как можно видеть на рисунке 3, упал на 15 % по сравнению с 2021 г. до уровня в 24,5 млрд долл. Ещё большее сокращение объёмов пришлось на экспорт жемчуга, драгоценных и полудрагоценных камней, данный показатель упал на 41,4 % до 18,5 млрд долл. [2].

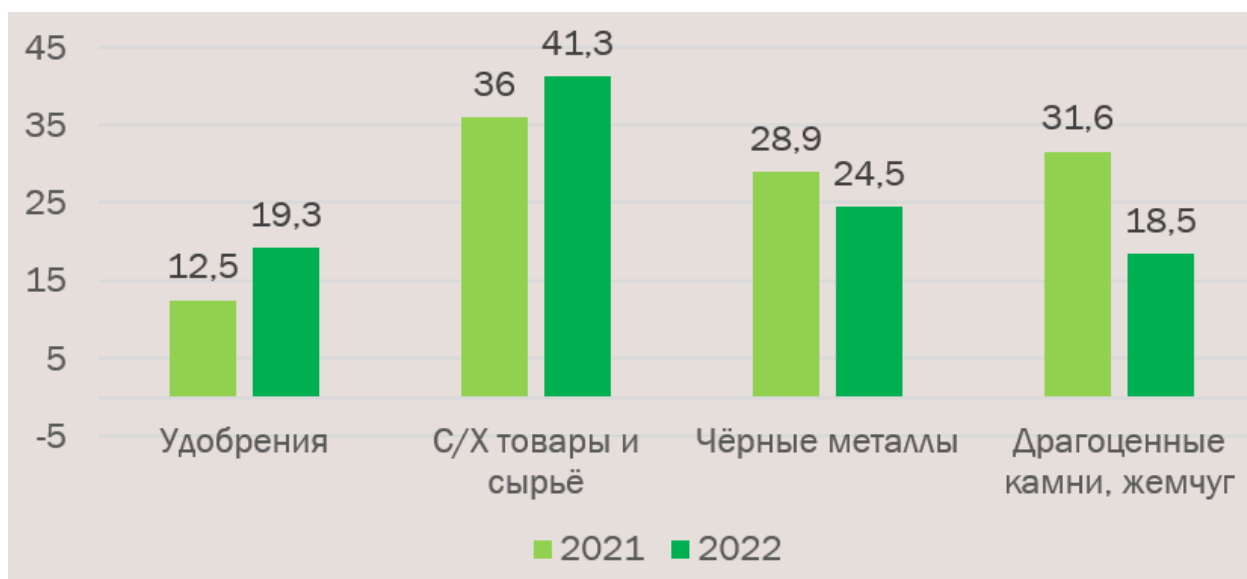


Рисунок 3 – Динамика экспорта по некоторым товарным группам, млрд долл.

Наиболее сильно изменился импорт следующих товарных категорий – ядерных реакторов, котлов, оборудования и механических устройств – поставки товаров данной группы сократились на 13 % до 47,3 млрд долл., при том, что они составили более 18 % всего импорта, поставки электрических машин и оборудования упали на 19,1 % до 29,8 млрд долл. наземного транспорта, кроме железнодорожного и трамвайного, – на 41,5 % до 15,7 млрд долл.



Рисунок 4 – Изменения импорта РФ по самым динамичным группам, млрд долл.

По приведённым данным заметно, что импорт по итогам 2022 г. сократился значительно, что в сочетании с, наоборот возросшим экспортом и привело к профициту внешней торговли по итогам года. Данное явление легко объяснить тем, что страны сильно зависящие от Российского топлива резко нарастили закупки в ожидании вступления в силу санкций. Многим государствам было необходимо сформировать энергетические запасы, для обеспечения возможности манёвра и переориентации на других поставщиков. Помимо этого рост номинального объёма продаж энергоресурсов, в том числе, был вызван резким ростом цен на российский газ[3].

В большей степени, рост экспорта был обусловлен именно благоприятной конъюнктурой рынка энергоресурсов, а спад импорта наблюдался в наиболее технологичных отраслях. Многие страны, например экспорт США, Франции и Германии в Российскую Федерацию сократился в 2 – 4 раза согласно информации с ITC Trade Map, однако те же Франция и Германия увеличили импорт из России, а США сократили его вдвое, при том, что экспорт снизили примерно в 4 раза [4].

Параллельно с этим Российские экспортёры оперативно искали и развивали альтернативные направления экспорта и реэкспорта. Также, важно понимать, что в случае организации параллельного импорта или поставок подсанкционной продукции в РФ, любая страна рискует попасть под вторичные санкции, а если продукция поставляемая из России нужна самим инициаторам санкций, то они готовы закрывать глаза, на то, как «выкручиваются» Российские экспортёры. Ведь поиск обходных путей всё время заставляет их нести всё новые и новые издержки, понижая тем самым рентабельность их деятельности.

Самые активные инициаторы антироссийских санкций это США и ЕС. Но в отличие от первых Европейский союз, как экономический блок стран, до 2022 г. был одним из крупнейших внешнеторговых партнёров России. Таковым он остался и по итогам года, однако причины этого мы уже объясняли, в дальнейшем же ожидается сильное сокращение товарооборота РФ и ЕС.

Как уже было отмечено страны мирового центра в первую очередь стремились прекратить экспорт продукции в Россию, поэтому в рамках 10 пакетов санкций со стороны ЕС были введены ограничения почти на половину их экспорта в Россию. Общая сумма попавших под ограничения товаров составляет около 43,9 млрд евро. В результате данных санкций уже по итогам 2022 г. импорт из ЕС в Россию упал на 42,7 % с 62,9 млрд евро до 36,3 млрд евро [5].

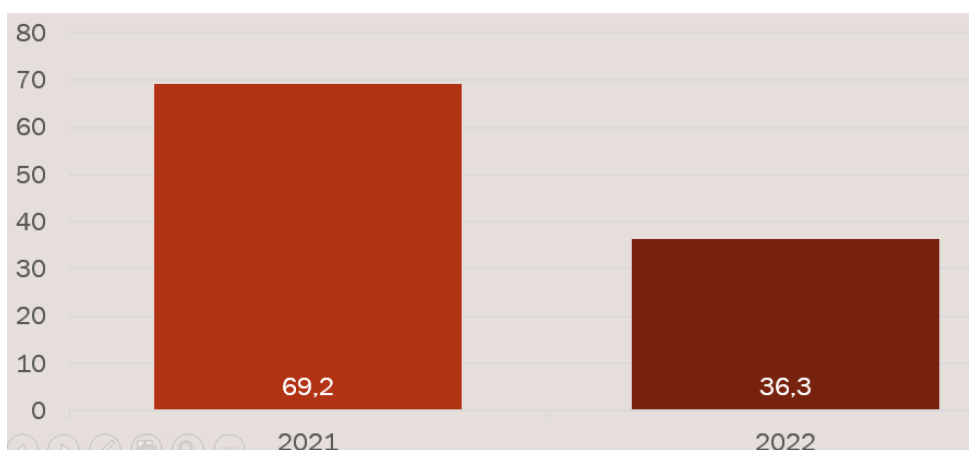


Рисунок 5 – Изменение экспорта из стран ЕС в Россию, млрд евро
(данные за март – ноябрь каждого года)

Так, в рамках 10 пакета были запрещены на поставку в Россию металлоконструкции, автопогрузчики, двигатели внутреннего сгорания и конвейеры – всего более 200 таможенных кодов. Помимо этого, продукция, попавшая под санкции, включает: зубчатые колёса и шестерни, жидкостные фильтры, станки и прессы для обработки металлов, элеваторы и конвейеры непрерывного действия, двигатели переменного тока и насосы, электрические аккумуляторы, части гидротурбин приборы для химического и физического анализа и др. Данные товары ЕС идентифицирует, как способные «содействовать улучшению промышленного потенциала» России.

Наибольшую динамику показателей внешнеторгового оборота по странам показали следующие партнёры Российской Федерации:

- Китай (+28 %);
- Турция (+84 %);
- Германия (– 23 %);
- Белоруссия (+10 %).

Помимо вышеупомянутых стран, которые показали, помимо прочего большую динамику изменения показателей, в писк главных торговых партнёров РФ за 2022 г. попали ещё и Нидерланды [6].

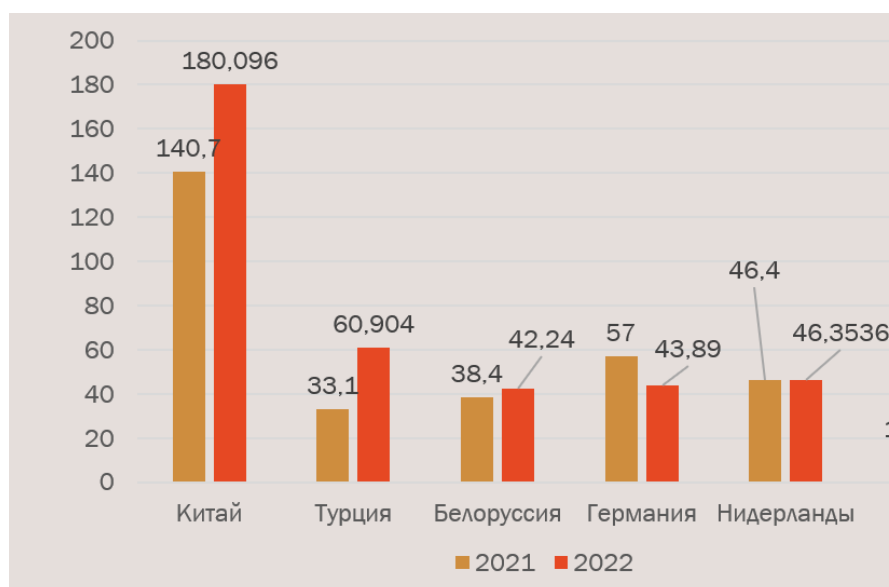


Рисунок 6 – Изменения товарооборота РФ по странам 2022/2021, %

Рост товарооборота с Китаем во многом является продолжением давно сложившегося тренда, экономические отношения с этой страной у Российской Федерации с каждым годом становятся всё крепче. Санкции в данном контексте выступили, в большей степени, в роли катализатора, ускорившего и так назревающие процессы. Китай воспользовался уходом западных компаний с Российского рынка, и наполнил освободившиеся ниши своими товарами. В частности, в 2022 г. Китай нарастил в Россию поставки широкого списка промышленного оборудования, среди них: грузовые автомобили, экскаваторы, погрузчики, насосы, компрессоры, включая турбокомпрессоры, краны, клапана и вентили. Особенно заметно были увеличены поставки именно грузовых автомобилей, за январь – октябрь 2022 г. В 3,5 раза больше, чем в 2021 г. Также, в 2,1 раза выросли объёмы поставок резиновых шин и покрышек, в два раза экскаваторов и погрузчиков. В 2021 г. основными поставщиками грузовиков (совокупно около 1 млрд долл.) в Россию были США, Евросоюз и Япония, однако в 2022 г. поставки резко сократились из-за санкций и ухода многих автопроизводителей из России [7].

Рост поставок в Российскую Федерацию шин и покрышек, также связан с уходом и приостановкой деятельности целым рядом производителей. Ещё в июне 2022 финская компания «Nokian», владевшая заводом во Всево-

ложске, объявила об уходе с Российского рынка, и уже осенью продала свой бизнес «Татнефти». Также, такие компании как «Michelin» (Франция) и «Bridgestone» (Япония) приостановили деятельность и начали искать покупателей своих производства. Многие производители, такие как: «Pirelli», «Continenta» и «Yokohama» простаивали с апреля по август 2022 из-за невозможности поставлять каучук по традиционным каналам. Все эти условия породили дефицит на рынке автомобильной резины и покрышек, чем и воспользовался Китайский бизнес.

Стоит отметить, однако, что даже такая крупная экономика, как Китайская не способна целиком заменить весь рынок импортной продукции, например в области информационного и телекоммуникационного оборудования китайские компании опасаются попасть под вторичные санкции Соединённых штатов. Экспорт потребительской электроники и смартфонов из Китая в Россию по итогам 2022 г. сократился. Важно осознавать, что США крупнейший торговый партнёр Китая и идти на конфронтацию, чтобы, любой ценой помочь своему северному соседу, руководство КНР не будет. Попасть под санкции со стороны ЕС не желает, например, компания Huawei – один из крупнейших в мире производителей оборудования для сотовой связи, которая уже потеряла американский рынок из-за торговых войн США и КНР. С диаграммами, отражающими динамику внешней торговли РФ и КНР, по некоторым дополнительным товарным группам можно ознакомиться на рисунке 7. Также, в 2022 г. несмотря на санкции сократились поставки из Китая в Россию вычислительной техники и компьютеров. Это также связано с тем, что китайские IT компании очень тесно взаимодействуют с партнёрами из США, и не хотят портить отношения.

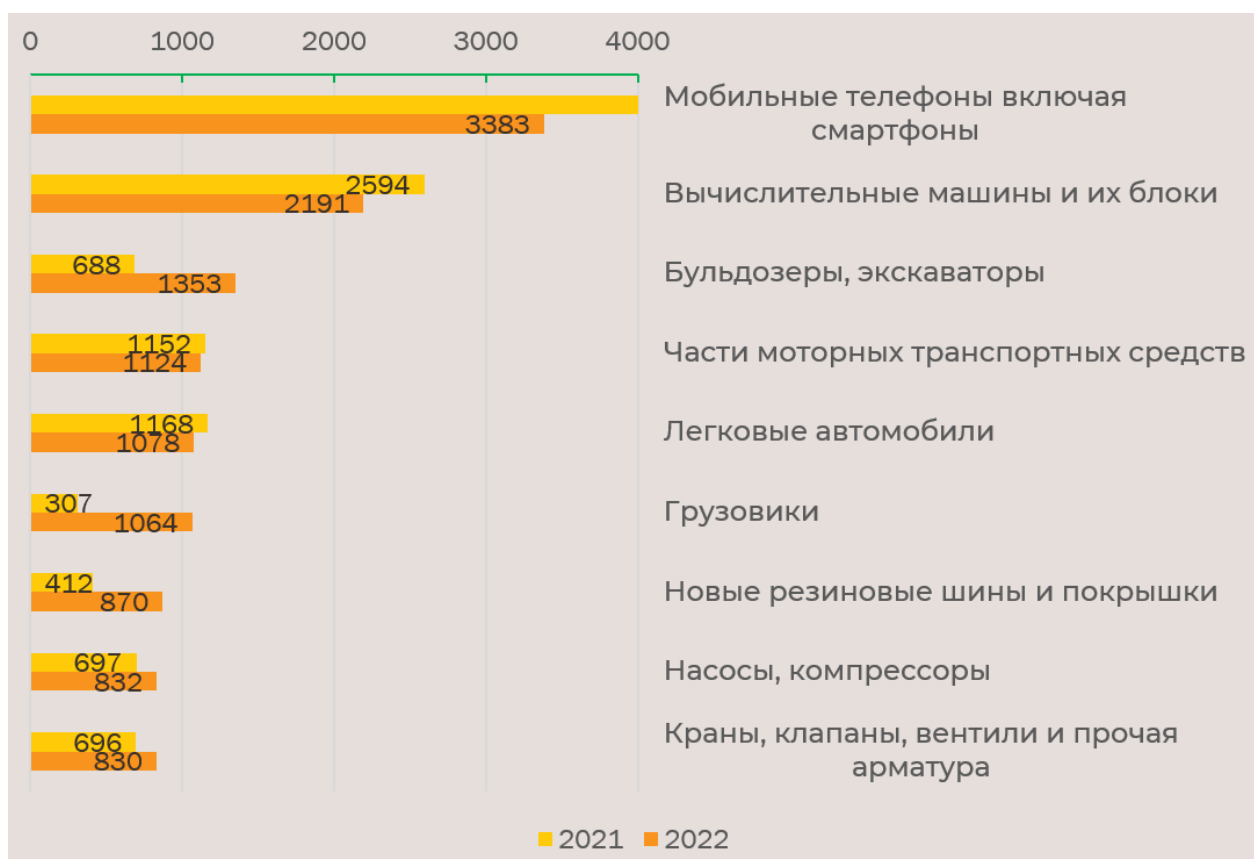


Рисунок 7 – Самые крупные статьи экспорта КНР в РФ

В свою очередь Российская Федерация за январь – октябрь 2022г. поставила сырой нефти в Китай на 10 % больше, чем за аналогичный период 2021 г. почти 80 млн т., на общую сумму порядка 54,5 млрд долл. Поставки газа в 2022г. также выросли по сравнению с 2021 г. на 49 % с 10,39 млрд куб. м до 15,5 млрд куб. м. Вице премьер РФ Александр Новак, также заявил, что данные объёмы превышают контрактные обязательства. Однако на рынке газа для российских экспортёров существуют реальные угрозы, так как совокупные объёмы поставок российского газа в Европу составляли порядка 155 млрд куб. м, из которых порядка 140 млрд куб. м приходилось на трубопроводный газ. На данный момент сценарий, при котором Европа полностью откажется от российского газа, является вполне реальным, в таком случае потеря данного рынка, никак не компенсируется даже полной загрузкой трубопровода в Китай «Сила Сибири» 38 млрд. куб. м., [8].

Также, Китай, пользуясь своим, в некоторой степени монопольным положением, уже диктовал условия поставщикам из РФ, так согласно сообщениям «reuters», с апреля по июнь 2022 г. КНР сэкономила на импорте нефти из России порядка 3 млрд долл. По информации издания, основанной на таможенных данных двух стран, с апреля по июль за тонну российской нефти Китай платил порядка 708 долл., тогда как стоимость одной тонны от других импортеров составляла 816 долл. за указанный период. Несмотря на такую политику, положение российских экспортёров во многом безвыходное, поэтому уже за два первых месяца 2023 г. поставки нефти из РФ в Китай составили около 1,94 млн баррелей в сутки +23,8 % по сравнению с аналогичным периодом 2022 г.

Помимо энергоресурсов КНР нарастила закупки у России угля – до 7,4 млн т (+14 %), алюминия (+16 %), палладия (+29 %) и пшеницы (+52 %). В целом, отчётливо виден перевес в сторону углеводородов и сырья в российском экспорте в Китай [9].

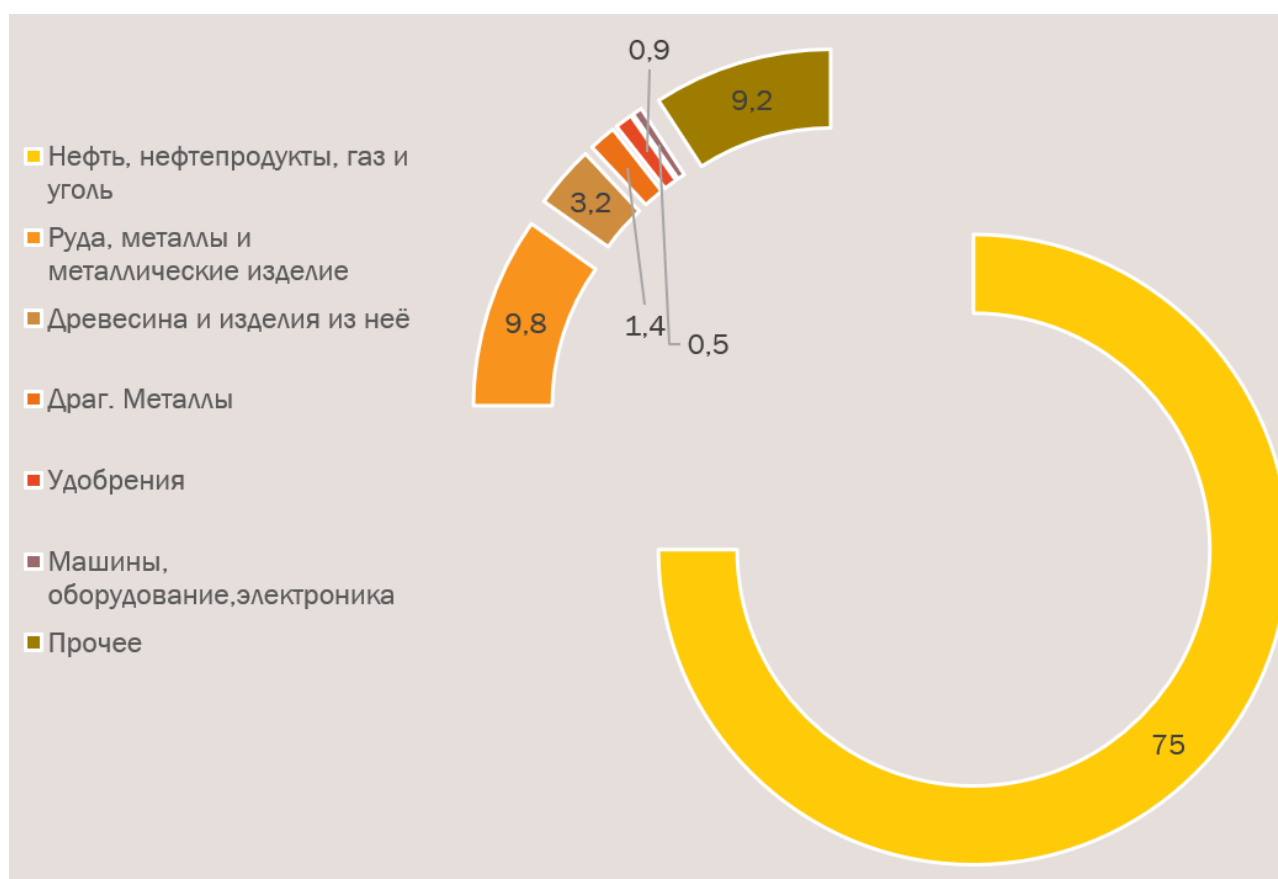


Рисунок 8 – Структура Российского экспорта в Китай
за январь – февраль 2022г., %

Подводя итоги анализа изменений во взаимной торговле РФ и КНР, возникших в результате санкций, можно сделать целый ряд выводов. В целом ситуация выглядит не очень благоприятно для российской стороны, Китай активно включается во взаимоотношения там, где есть возможность получить хорошую выгоду, а также нет риска попасть под санкции. Стоит отметить, что руководство Китая не собирается играть в «доброе Самаритянина» и диктует свои условия выбивая скидки свои предприятиям на продукцию из России.

Ещё одним крупнейшим внешнеэкономическим партнёром по итогам 2022 г. является Турция, с которой по итогам 2022 г. товарооборот вырос на 84 %. В 2021 г. Турция находилась лишь на 6 месте среди торговых партнёров РФ, а в 2022 г. вышла на 2 строчку после Китая.

Основным драйвером роста здесь также стали поставки энергоносителей, с января по август 2022 г. страна приобрела в два раза больше российской нефти, чем за аналогичный период 2021 г [10].

Однако неэнергетическая и несырьевая продукция в экспорте РФ в Турцию также продемонстрировала рост на 19 %, до 10,5 млрд долл. Почти в 1,6 раза выросли, например, поставки древесины, целлюлозы и продукции лесопереработки, до 1,5 млрд долл. Также Турция нарастила поставки продукции химической промышленности из РФ – пластмасса, каучук [11].

Наибольшую долю ввозимых в Россию из Турции товаров занимают фрукты и орехи, машины, ядерные реакторы и котлы, транспортные средства. электронные и электрические товары и многое др.

Помимо непосредственного роста взаимного товарооборота между странами, Турция во внешнеэкономических связях России до недавнего времени играла роль крупнейшего транзитного участка, на пути товаров в ЕС и

обратно. Однако с весны 2023 г. Турция перестала пропускать грузы, попадающие под санкции, страной назначения которых значится Россия.

На фоне данных событий роль стран, граничащих с РФ, в организации параллельного импорта может ещё сильнее возрасти. В России параллельный импорт был легализован 29 марта 2022 г. как мера по организации поставок в страну необходимых импортных товаров, которые недружественные страны в рамках санкций запретили продавать в РФ напрямую. Объёмы параллельного импорта проявляют себя в динамике внешней торговли ЕС с РФ, и с граничащими с ней странами, а также стран, граничащих с РФ и самой Российской Федерацией. На рисунке 9 видно, что объем экспорта из ЕС в соседние с Россией вырос с 13,7 млрд евро до 20,3 млрд евро, относительный прирост составил 48 %, а в номинально выражении – 6,6 млрд евро.

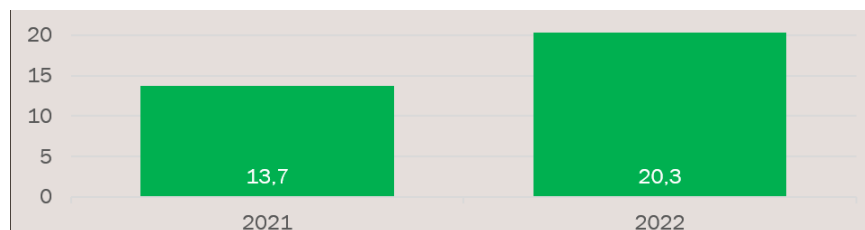


Рисунок 9 – Изменение экспорта из стран ЕС в соседние с Россией страны, млрд евро (данные за март – ноябрь каждого года)

В свою очередь Россия нарастила импорт из стран, граничащих с ней, с 25,6 млрд евро до 36,3 млрд евро. Рост составил 10,7 млрд евро. В то время как объём экспорта из ЕС в Россию упал с 69,2 млрд евро до 36,3 млрд евро, то есть на 32,9 млрд евро. Конечно, нельзя говорить, о том, что параллельный импорт из соседних стран полностью заместил сократившийся импорт из ЕС, но стоит не забывать, что на момент фиксации приведённых данных, часть товаров приходила в Россию через Турцию и, что большую долю ушедшего импорта заместили Китайские компании, о чём уже говорилось выше [12].

На данный момент структура внешней торговли Российской Федерации все ещё не находится в стабильном состоянии, так как санкции продолжают приниматься, такие страны, как, например Турция, меняют свои позиции по отношению к определённым процессам и перестают идти на уступки. В целом можно сказать, что основной целью санкций против Российского экспорта являются именно нефтегазовые и сырьевые сектора экономики, так как за их счёт формируется большая доля Российского федерального бюджета. Это является важным фактом для субъектов малого и среднего предпринимательства, как России, так и Пензенской области потому, что против них, не оказывается такое целенаправленное санкционное давление [13].

Так же, важным моментом является то, что в процессе переориентации на Китайских партнёров Российская внешняя торговля становится ещё менее диверсифицированной, так как Китай в ещё меньшей доле, нежели, например ЕС, закупает у России продукцию высокой степени передела. Участие субъектов малого и среднего бизнеса в организации экспорта на новые рынки, поможет повысить диверсификацию Российской внешней торговли, что будет способствовать снижению вероятности её перехода роль сырьевого придатка Китайской экономики.

1.2 Анализ влияния структурных изменений во внешней торговле на предприятия, занимающиеся экспортом в России

Нарушение логистических цепочек, складывающихся и развивающихся годами, и возникновение проблем с международными расчётами стало одним из ключевых негативных следствий санкции, как для предприятий импортёров, так и для экспортёров.

Согласно результатам опроса Центрального Банка (далее по тексту – ЦБ) главной проблемой для многих российских предприятий стало прекращение поставок импортной продукции, по которой многие российские предприятия имеют высокий уровень зависимости в том числе, сырья, оборудова-

ния, комплектующих, запчастей и т.п. Несмотря на то, что данная проблема стала более значительной, нежели ограничения со стороны спроса, проблемы с финансами и экспортные ограничения, она также, в значительной степени, коснулась предприятий, занимающихся экспортом.

Многие Российские экспортёры являются более уязвимым к ограничениям со стороны импорта, нежели, предприятия, ориентированные на внутренние рынки. Это обусловлено тем, что с целью обеспечить требуемое и конкурентноспособное на зарубежных рынках качество, российские производители используют передовое оборудование и комплектующие на своих предприятиях. Именно поэтому, в данной работе большое внимание уделено и импортным ограничениям введённым против Российской Федерации, так как проблемы с поставками иностранных товаров, могут снизить конкурентоспособность российского экспорта и ухудшить условия для его диверсификации, в условиях развития всё большего перекося в сторону энергетического и сырьевого секторов.

Так, согласно опросам ЦБ, ухудшение условий транспортировки импортной продукции в результате санкций, отметили 57 % среди экспортёров и 42 % среди предприятий, не производящих свою продукцию непосредственно на экспорт. Ухудшение состояния цепочек поставок и их множественные нарушения начались ещё в 2020 г. и были связаны с пандемией, а в 2022 г. ситуация лишь усугубилась. Среди основных проблем, возникших в цепочках поставки из-за санкций, были отмечены: рост тарифов, удлинение сроков поставки, отказ в страховании грузов.

Отказ зарубежных предприятий от поставок импортного сырья и комплектующих обозначили своей проблемой 54 % экспортёров. У 43 % предприятий, занимающихся экспортом, возникли проблемы с поставкой запчастей к оборудованию, а проблемы с товарами инвестиционного назначения, такими, как оборудование и технологии возникли у 39 % экспортёров. Самые существенные проблемы, с которыми столкнулись в результате санкций российские предприятия отображены на рисунке 10 [14].

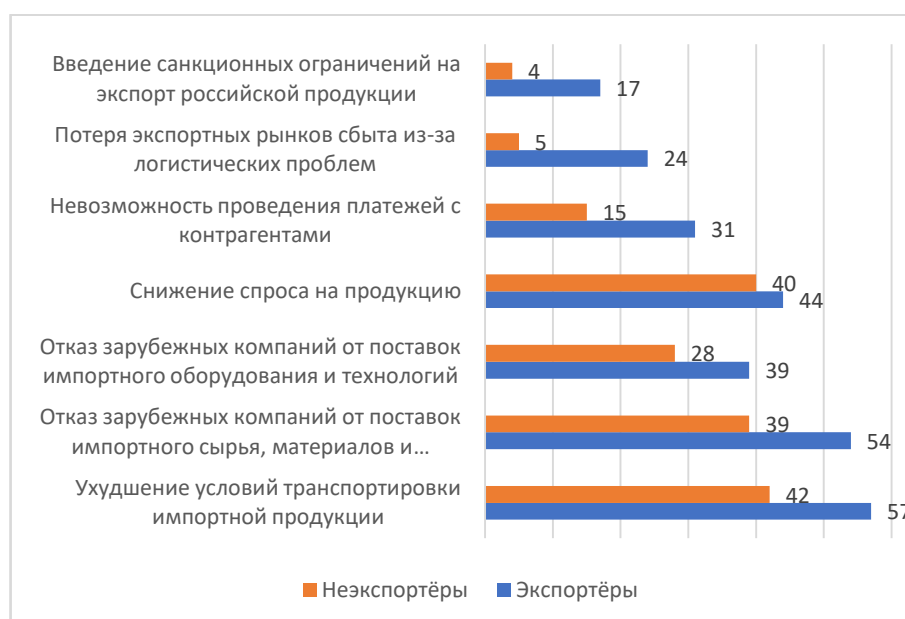


Рисунок 10 – Наиболее существенные проблемы для деятельности предприятия в условиях внешнего санкционного давления для экспортеров и неэкспортеров (% от ответивших; могли выбрать несколько вариантов.)

Другой важной проблемой, которую в большей степени отметили предприятия экспортеры, стал снижение спроса на продукцию (44 % – экспортеры и 40 % – неэкспортеры). Согласно результатам ежемесячного опроса промышленных предприятий, проводимого Институтом экономической политики им. Е.Т. Гайдара, спрос на продукцию промышленных предприятий, после резкого падения в марте, к середине 2022 г. так и не восстановились.

Порядка 30 % предприятий экспортеров из выборки волновали финансовые проблемы, такие как нестабильность национальной валюты, невозможность проведения платежей с зарубежными контрагентами. Обладая информацией из раздела, структурные изменения во внешней торговле РФ, мы знаем, что многие подобные проблем решаются торговлей в валюте одного из контрагентов, например, в рублях, юанях или рупиях, однако это решения также имеет множество своих подводных камней.

Отдельно стоит отметить долю экспортеров, которые указали, что у них возникли проблемы непосредственно с экспортом. Это отражают два по-

ля рисунка «Потеря экспортных рынков сбыта из-за логистических проблем» и «Введение санкционных ограничений на экспорт российской продукции». Данные явления, как существенную проблему, возникшую в результате санкционного давления, отметили 24 % и 17 % экспортёров соответственно.

Основываясь на приведенной выше статистике, полученной в результате опросов ЦБ, можно сделать вывод, что экспортные ограничения коснулись экспортёров, даже в меньшей степени, нежели импортные. Под санкционное давление помимо отраслей, в отношении которых напрямую были приняты ограничения (например, металлургия, нефтедобыча и нефтепереработка), попали многие предприятия, столкнувшиеся со скрытыми барьерами вроде ограничений в транспортировке и страховании продукции. Важно объяснить, почему в пострадавших от экспортных ограничений предприятиях числятся те, которые не являются экспортёрами. В данном случае данные предприятия производили продукцию, спрос на которую проявляли экспортёры, соответственно, если экспортёры испытывают трудности на рынке, то и их поставщики это ощущают.

Отраслевая структура проблем, возникших в результате санкционного давления, выглядит неравномерно. Одни отрасли испытывают серьёзные проблемы с поставками импортной продукции, другие с ухудшением условий транспортировки, а третьи с финансовыми операциями. Исходя из данной ситуации можно предположить, что и адаптация предприятий различных отраслей будет происходить неравномерно.

Например, со снижением спроса на продукцию, с которым, как было указано выше, столкнулись 44 % экспортёров, наибольшие проблемы испытывают такие отрасли как: лёгкая промышленность (56 %), пищевые продукты (53 %), добыча полезных ископаемых без ТЭК (62 %), прочие готовые изделия (60 %) [15].

С финансовыми проблемами, такими как: нестабильность национальной валюты или невозможность осуществлять расчёты с иностранными контрагентами, столкнулись фармацевтика и пищевая промышленность. Ес-

ли первая во многом имеет высокую долю зависимости от импортных поставок и, в связи с этим, испытывает финансовые трудности, то производители пищевой продукции в последние годы стали активно выходить на зарубежные рынки, в том числе, за счёт повышения рентабельности своей деятельности, благодаря снижению курса национальной валюты в последние годы. Так вот сильно укрепившийся после мартовского падения 2022г. рубль, который начал терять свою стабильность лишь к концу 2022г. влияет на возможности российского продовольственного экспорта осваивать новые рынки.

Потеря экспортных рынков сбыта коснулась в большей степени экспортоориентированных отраслей: деревообработка (41 %), металлургия (36 %), добыча (23 %), химическое производство (33 %) и др. Введение санкционных ограничений на экспорт из Российской Федерации затронул предприятия добывающей отрасли, деревообрабатывающей, металлургической, предприятия производящие резину и пластмассы и предприятия химической отрасли. На рисунке 11 отражены основные проблемы предприятий, возникшие из-за санкций по отраслям.

	Добыча (без ТЭК)	Пищевые продукты	Легкая промышленность	Дерево- обработка	Химическое производ- ство	Фарма- цевтика	Резина, пластмасса	Прочая минеральная продукция	Металлур- гия	Электрообо- рудование	Машины и оборудо- вание	Автотранс- портные средства	Прочие готовые изделия
Ухудшение условий транспортировки импортной продукции	38	32	65	55	71	82	63	60	36	55	42	42	50
Отказ зарубежных компаний от поставок импортного сырья, материалов и комплектующих	23	34	18	64	71	73	69	36	40	49	46	73	50
Отказ зарубежных компаний от поставок импортного оборудования и технологий	31	24	18	55	29	18	28	45	51	38	33	27	10
Проблемы с поставками запчастей для оборудования	38	66	47	27	29	64	44	45	47	38	38	24	40
Снижение спроса на продукцию	62	44	56	45	48	18	53	36	38	41	44	24	60
Невозможность проведения платежей с зарубежными контрагентами	15	10	21	32	29	45	41	13	22	28	31	33	30
Нестабильность национальной валюты	23	40	26	32	24	45	28	17	27	37	31	27	30
Потеря экспортных рынков сбыта из-за логистических проблем	23	2	3	41	33	18	19	6	36	13	6	6	40
Введение санкционных ограничений на экспорт российской продукции	31	2	3	32	14	9	16	6	25	7	8	3	30
Потеря связей с иностранными компаниями, осуществляющими сервисное обслуживание	15	20	6	14	5	9	0	32	11	6	6	9	10
Приостановка деятельности или уход из России компаний с иностранными активами	0	2	6	0	10	0	3	0	2	1	4	0	0
Изменения в структуре собственников или топ-менеджмента	8	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0

Рисунок 11 – Наиболее существенные проблемы для деятельности предприятий в условиях внешнего санкционного давления по отраслям (% от ответивших; могли выбрать несколько вариантов)

Приведённые выше данные показывают, что зависимость от импорта у российских предприятий, в первую очередь, проявляется в зависимости от поставок зарубежного оборудования и технологий, у 45 % предприятий зависимость от импортного оборудования превышает 30 %. В то время, как импортное сырьё и материалы используют менее половины российских производителей, а 52 % используют либо в объёмах менее 10 %, либо не используют вовсе.

Сильная зависимость от импортных технологий и оборудования могут проявить негативный эффект не сразу, а со временем, так как предприятиям придётся сворачивать инвестиционные проекты, будет затруднена модернизация производства, что приведёт к снижению качества продукции и производительности труда, что повлечёт снижение конкурентоспособности таких товаров, как на внутреннем рынке, так и на зарубежном.

Опрос ЦБ показал, что именно среди отраслей, которые, в том числе, ориентированы на экспорт наблюдается высокий уровень зависимости от импортного сырья и комплектующих. Это такие отрасли, как: производство химической продукции, резиновые и пластмассовые изделия, фармацевтика и лёгкая промышленность. У предприятий металлургии, деревообрабатывающей промышленности, легкой промышленности и фармацевтической продукции степень использования иностранного оборудования свыше 50 % у более, чем 40 % предприятий.

На рисунке 12 видно, что именно среди экспортёров доля импортного оборудования от 31 % до 50 % насчитывается у 15 % предприятий, ещё у 15 % доля иностранного оборудования составляет от 51 % до 70 % и ещё на 17 % предприятий доля такого оборудования и вовсе от 71 % до 90 %. Именно поэтому российский экспорт более подвержен негативному влиянию санкций, как экспортных, так и импортных. Восстановление компаний, ориентированных на внешние рынки, может оказаться длительным и в среднесрочной перспективе будет сопровождаться снижением конкурентоспособности российской продукции на зарубежных рынках [16].

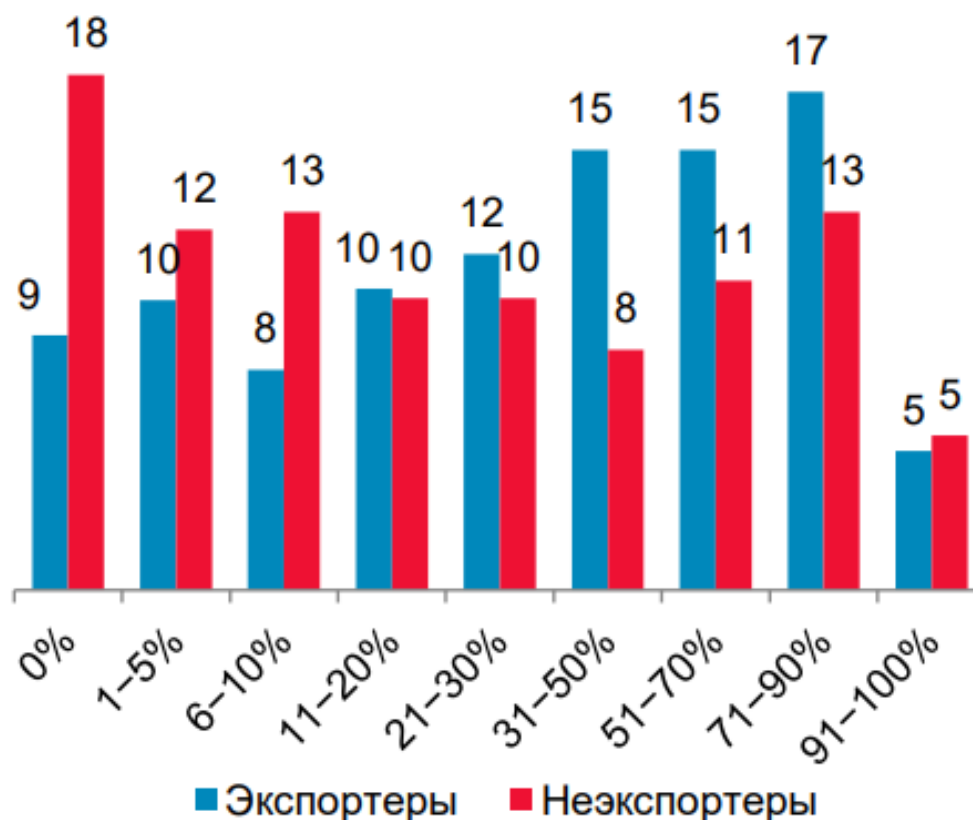


Рисунок 12 – Доля импортных машин и оборудования (% от ответивших)

Решение проблемы такой высокой степени зависимости от иностранных поставок состоит в разработке грамотной стратегии снабжения предприятия. Уже сейчас многие компании решают вопросы закупки сырья и оборудования, покупая аналогичную или менее технологичную, качественную, более дорогую продукцию отечественного производства или других стран.

В условиях санкций часть российских компаний либо вовсе прекратили экспортную деятельность, либо сократили ей объемы. Важно отметить, что снижение экспорта происходит, как по направлениям в недружественные страны, так и в дружественные, под влиянием вторичных санкций, это заметно на рисунке 13. Число экспортёров, среди компаний, участвовавших в опросе, на основе которого были получены данные, уже приведённые ранее, снизилось с 58 % до 52 %, в том числе в недружественные государства с 21 % до 15 %. До санкций 19 % предприятий имели более высокую степень ориентации на внешние рынки, то теперь их доля упала до 7 %, а количество пред-

приятий, поставляющих продукцию в недружественные страны, с 5 % до 1 %.

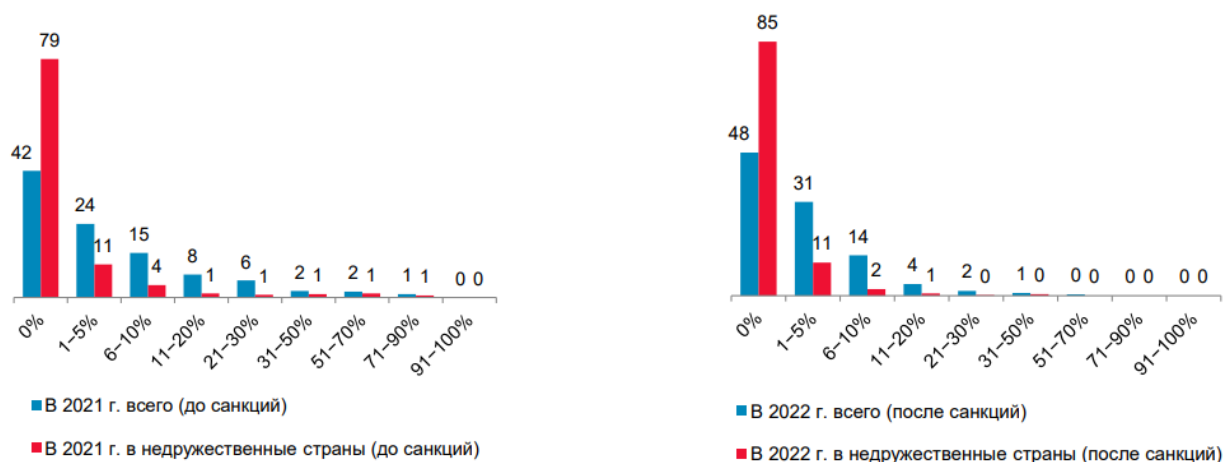


Рисунок 13 – Какова была/будет для продукции, поставляемой на экспорт (% от ответивших)

Порядка 70 % компаний поставляли свою продукцию на экспорт в отраслях деревообрабатывающей промышленности, химической промышленности, производстве пластмасс и резины, из них более 30 % поставляли товары на рынки недружественных стран, что следует из таблицы 1. Компании, работающие в данных отраслях, столкнулись после санкций с проблемой сокращения сбыта продукции в страны, которые ввели санкции. В меньшей степени экспорт затруднился у предприятий машиностроения, так как они были ориентированы в основном на страны ближнего зарубежья.

	2021 г. (до санкций)		2022 г. (после санкций)	
	Доля экспортеров, всего %	Доля экспортеров в недружественные страны, %	Доля экспортеров, всего %	Доля экспортеров в недружественные страны, %
Добыча (без ТЭК)	23	8	23	8
Пищевые продукты	24	4	20	2
Легкая промышленность	48	23	38	14
Деревообработка	90	47	78	67
Химическое производство	75	53	70	29
Фармацевтика	36	20	40	0
Резина, пластмасса	72	35	61	13
Прочая минеральная продукция	40	13	46	8
Металлургия	56	29	52	29
Электрооборудование	69	17	62	10
Машины и оборудование	71	19	62	9
Автотранспортные средства	69	9	53	11
Прочие готовые изделия	80	30	80	30

Рисунок 14 – Доля предприятий различных отраслей,
поставляющих продукцию на экспорт
(% от ответивших; 100 % – всего предприятий в отрасли.)

Около 51 % экспортёров заявили, что их рынки сбыта никак не изменились под влиянием санкций, как видно на рисунке 15. Остальные компании столкнулись с диверсификацией рынков сбыта и с удорожанием организации поставок – 30 % отметили, что число их рынков сбыта сократилось, ещё 23 % отметили, что логистика поставок на новые направления экспорта или по новым маршрутам усложнилась и/или подорожала. Необходимость поиска новых маршрутов на старые рынки сбыта отметили 16 % опрошенных предприятий, пришлось переориентироваться на новые рынки сбыта 6 % предприятий. Также своими проблемами предприятия отмечали менее конкурентный позиции продукции на новых рынках, и более высокий уровень конкуренции на них.



Рисунок 15 – Как введение санкций повлияло на экспортные рынки сбыта (% от ответивших экспортеров; могли выбрать несколько вариантов ответов.)

Причем, все отрасли, кроме деревообрабатывающей, в которой у 63 % экспортёров число рынков сбыта сократилось, столкнулись с данной проблемой в одинаковой степени. Именно у производителей деревообрабатывающей (38 %) и химической (46 %) промышленности, как видно в таблице 2, в большей степени возникли проблемы с усложнением и удорожанием организации движения товаров на экспорт. 16 % предприятий, особенно предприятия добывающей отрасли (33 %), металлургии (27 %), деревообработки (19 %), производящие машины и оборудование (17 %). Это как раз-таки могут быть страны, организующие реэкспорт, вроде Китая, Турции и ближнего зарубежья [17].

	Добыча (без ТЭК)	Пищевые продукты	Легкая промышлен- ность	Дерево- обработка	Химическое производ- ство	Фарма- цевтика	Резина, пластмасса	Прочая минеральная продукция	Металлур- гия	Электрообо- рудование	Машины и оборудо- вание	Автотранс- портные средства	Прочие готовые изделия
Никак не повлияло	67	76	68	25	23	63	56	56	41	44	53	65	29
Пришлось переориентироваться на другие рынки сбыта	0	0	0	25	15	0	6	0	8	7	0	10	14
Рынки сбыта сохранились, но пришлось искать альтернативные транспортные маршруты	33	14	9	19	15	13	6	12	27	15	17	0	43
Число рынков сбыта для экспорта сократилось	0	14	23	63	38	38	31	24	32	29	31	35	43
Логистика поставок на новые направления экспорта или по новым маршрутам усложнилась и/или подорожала	0	14	14	38	46	13	31	20	27	20	33	5	14
На новых рынках сбыта продукция предприятия менее конкурентоспособна	0	0	0	6	23	0	6	4	5	12	3	0	14
На новых рынках сбыта более высокий уровень конкуренции	0	0	0	0	0	13	0	0	5	7	3	0	0
На новых рынках сбыта покупатели предлагают менее удобные условия покупки и схемы оплаты	0	0	9	0	8	25	0	4	0	5	0	0	14

Рисунок 16 – Как введение санкций повлияло на экспортные рынки сбыта по отраслям (% от ответивших экспортеров; могли выбрать несколько вариантов ответов.)

Экспорт для многих предприятий является одним из важных каналов сбыта продукции и получения выручки, которая способствуют возобновлению производства и, в целом, покрывает весомую часть расходов на организацию деятельности компании. Именно поэтому, прогнозируемые объёмы производства продукции экспортирующих предприятий коррелируют с их прогнозами по снижению объёмов поставки товаров на зарубежные рынки. Так, порядка 46 % экспортёров в связи с санкционным давлением, вынуждены снижать свои экспортные поставки.

В данном разделе были приведены основные отрасли экономики, предприятия которых, занимались экспортом своей продукции за рубеж и в результате санкционного давления были вынуждены сокращать объём экспортных поставок. Были обозначены два основных рычага давления – это запрет на экспорт или экспортные ограничения, а также санкции против импортного оборудования и сырья, от которых в большей степени зависят именно экспортирующие предприятия Российской Федерации. Также были обозначены доли предприятий, столкнувшиеся с удорожавшей логистикой или с необходимостью полной переориентации на новые рынки сбыта. В следующем разделе будет изучен ценны опыт российских предприятий, ко-

торые уже полностью или частично адаптировались к санкциям. На основе данного опыта можно будет разработать рекомендации для остальных отраслей с учётом их специфики.

На основе данного раздела можно сделать вывод, что именно экспортоориентированные предприятия РФ пострадали от санкций в большей степени. Основными проблемами для них стало сокращение рынков сбыта для экспорта, усложнение и удорожание логистики на новые направления экспорта или по новым маршрутам. Наиболее сильно влияние санкций ощутили предприятия добывающей промышленности, металлургии, деревообработки и химической промышленности. Поиск новых рынков сбыта и скорейшая организация экспорта товаров на эти рынки являются важной целью для пострадавших предприятий, это позволит им получить приток новых свободных средств для того, чтобы продолжать эффективно осуществлять свою деятельность.

1.3 Анализ опыта Российских предприятий по адаптации к санкциям

Как уже было сказано в предыдущем разделе, Российский экспорт в 2022 г. оказался рекордно высоким, это связано с осуществлением обязанностей по уже заключённым ранее договорам и со стремлениями инициаторов санкций запастись, ключевыми российскими экспортными товарами перед тем, как отказаться от них. В целом, приспособиться к внешнеэкономическому давлению со стороны недружественных стран, российские предприятия могли в двух главных формах. Первая – это выход на новые рынки сбыта, так, например, в связи с введённым в конце 2022 г. а потолком цен на российскую нефть, цена на неё стала ниже рыночной и благодаря этому Индия в разы нарастила закупки данного сырья у России. Второй вариант адаптации к санкциям – это ситуация, при которой экспортёры продолжают поставлять товары на, казалось бы, закрытые рынки, но используя различные правовые

и прочие лазейки в санкциях, что конечно порождает дополнительные издержки для российского бизнеса.

Предприятия, занимающиеся добычей и первичной обработкой различных полезных ископаемых, то есть металлургические комбинаты, золотодобывающие компании, алмазодобывающие компании, производители цветных и драгоценных металлов, по-разному ощутили на себе давление санкций в 2022 г. Так на российское золото, алмазы и чёрные металлы были наложены серьёзные санкции, в том числе эмбарго на многие позиции со стороны западных стран. В связи с этим компаниям пришлось перенаправлять свою продукцию на Азиатские рынки. Например, за январь – октябрь 2022 г. российские экспортёры поставили в Китай 5,72 т золота, что в 1,9 раз больше, чем за аналогичный период 2021 г. динамика данного показателя представлена на рисунке 17. В номинальном выражении объём поставок вырос в 1,8 раза и составил 330 млн долл. В основном данный экспорт был представлен золотосодержащим концентратом, предназначенным для переработки в Китае, так как переработка ряда упорных золотосодержащих руд нерентабельна в России [18].

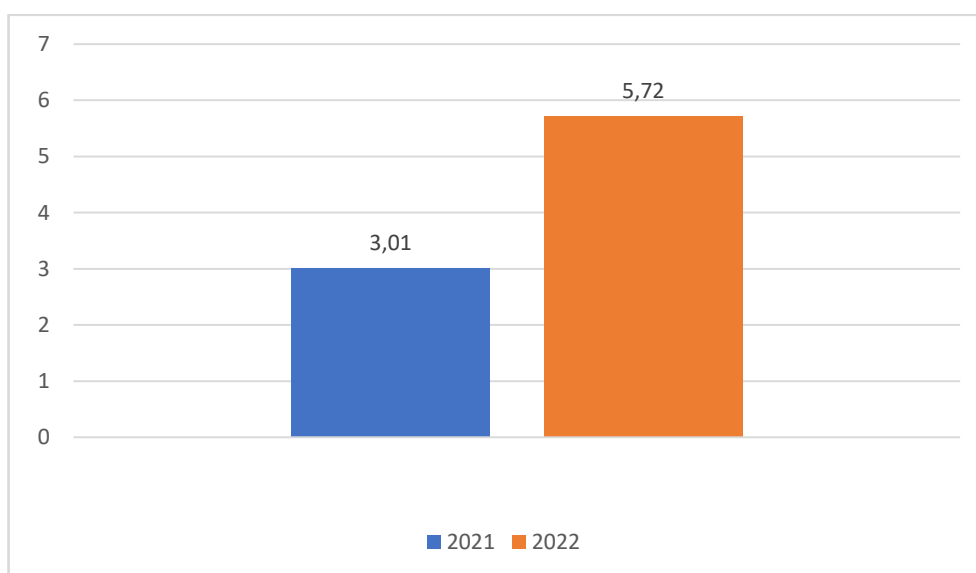


Рисунок 17 – Динамика объёмов поставки экспорта российского золота в Китай (за январь – октябрь каждого года), тонн

Под западные санкции в 2022 г. попали все российские предприятия металлургической отрасли, такие как: «Северсталь», «НЛМК», «ММК». Основными поддерживающими факторами для них стал рост рынка недвижимости в России, и, как следствие, рост спроса на продукцию данной отрасли, а также выход на новые азиатские и ближневосточные рынки.

Ещё в апреле 2022г. Россия поставила в Китай около 400 тыс. т стального полуфабриката для производства плоского проката. Основными продавцами тогда выступали «Северсталь», «EVRAZ» и «НЛМК». Данный показатель почти в пять раз больше, нежели весь объём поставок такой продукции за 2021 г. Стоит отметить, что данная продукция реализовывалась дешевле рыночной цены, в течение месяца в апреле 2022 г. цена на российский сляб снижалась с 700 долл. за тонну до 620 долл. В то время, как Малайзия – один из основных поставщиков сляба – поставляла продукцию по цене 825 долл. за тонну, а Индонезия – 840 долл. По итогам всего года, именно полуфабрикаты из стали стали основной экспортной статьёй российских металлургических предприятий. Всего объёмы экспорта по итогам года составили 2,3 млн т., а в номинальном выражении объёмы выросли до 1,34 млрд долл. Чтобы закрепиться на данных рынках российские металлурги были вынуждены предоставлять дисконт в размере 25 – 30 %. Рынок полуфабрикатов стали в Китае может и в перспективе оказаться серьёзным направлением сбыта, так как в Китае правительство ограничивает производство стали внутри страны, в связи с мерами по охране окружающей среды, так что, если отечественным экспортёрам удастся закрепиться на данном рынке в дальнейшем это может принести ещё большие выгоды. На рисунке 17 можно видеть соотношение цен на российские стальные полуфабрикаты и на аналогичную продукцию основных поставщиков в апреле 2022 г.

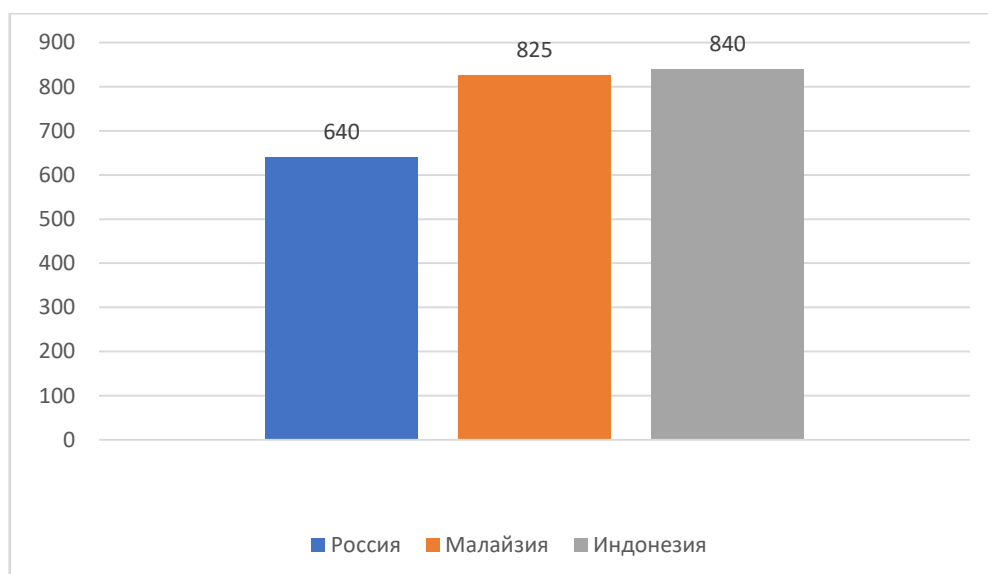


Рисунок 18 – Соотношение цен разных поставщиков на стальные полуфабрикаты на Китайском рынке в апреле 2022 г. долл./т.

Как в условиях санкций вёл себя российский монополист по экспорту газа – «Газпром», было обозначено в предыдущих разделах. Следует напомнить, что в первой половине года, санкции ещё не вступили в силу, и в том числе Европейские страны наращивали закупки российского газа, чтобы в дальнейшем иметь пространство для манёвра в условиях переориентации на других поставщиков. Это в свою очередь спровоцировало серьёзный рост цен на газ в Европе, что также было на руку «Газпрому». Однако к концу 2022 г. доля российского газового монополиста на европейском рынке снизилась с 40 % до 7 %. Часть экспорта удалось перенаправить на восток, поставив Китаю 15,5 млрд куб. м. газа вместо 10 млрд куб. м сверх обязательств. В дальнейшем планируется наращивать поставки в данном направлении, власти даже заявляли о совместном проекте постройки нового трубопровода в КНР. Однако пока, даже имеющийся газопровод «Сила Сибири» заполнен менее чем на половину заявленной мощности в 38,5 млрд куб. м.

Что касается отечественных экспортёров нефти, им удалось перенаправить большие потоки продукции в Азиатский регион, хотя, конечно, в некоторой степени это была вынужденная мера, с целью избежать ещё больших

убытков, однако стоит отметить, что в первой половине 2023 г. Индия закупала у России рекордные объёмы нефти. Так, в первом квартале 2023 г. Россия вышла на первое место среди поставщиков нефти в Индию, а целый ряд нефтедобытчиков с ближнего востока – Саудовская Аравия, Ирак, ОАЭ, Кувейт, Бахрейн, Оман и Катар, оказались в ситуации, что им пришлось снизить объёмы своего экспорта нефти в Индию. Согласно данным годового отчёта Резервного Банка Индии, поставки нефти из России выросли в 2022 – 2023 финансовом году в 14 раз. В прошлом году Индия импортировала российской нефти на 2,2 млрд долл., а в текущем уже на 31,02 млрд долл. Доля российских компаний в поставках углеводородов на Индийский рынок увеличилась с 2 до 19,1 % [19].

Согласно данными Минэнерго весь объём экспорта, который приходился на недружественные страны, и который подвергся нефтяному эмбарго со стороны стран большой семёрки, Австралии и ЕС, удалось перенаправить по новым каналам, в том числе и в Индию.

Также российские экспортёры нарастили поставки нефти в Китай, хотя, здесь прирост показателей не такой впечатляющий – всего 8 %. Согласно заявлениям Reuters, который ссылается на данные китайской таможни объём импорта Китаем российской нефти увеличился до 86,25 млн т.

Стоит отметить, что несмотря на то, что Индия беспрецедентно наращивает в 2023 г. поставки нефти из России. Именно этот партнёр более уязвим к дополнительному давлению со стороны недружественных стран, нежели тот же Китай. Индия уже во время обсуждения инициативы по потолку цен на российскую нефть была вынуждена заявить, что порекомендует национальным компаниям его соблюдать, а если учесть зависимость Индии от технологий и инвестиций США, становится понятно, что у Штатов ещё остались рычаги давления на эту страну. Ещё до принятия потолка цен на нефть Индийские компании наращивали закупки по контрактам с Бразилией, вероятно, чтобы если, что заменить выпадающую российскую нефть. Возможно, стоит ожидать активных попыток надавить на Индию со стороны недружест-

венных стран в условиях роста мировых объёмов запасов и добычи нефти, пока же, из-за дефицита нефти на рынках, данные действия не представляются возможными.

Помимо предприятий различных отраслей промышленности, нарастить свой экспорт в условиях санкционного давления удалось российским предприятиям агропромышленного комплекса (далее по тексту – АПК). Так, по итогам 2022 г. Российская Федерация экспортировала сельхоз товаров на сумму 41,5 млрд долл., что на 12 % больше, чем показатель за 2021 г. наблюдать данную динамику можно на рисунке 19.

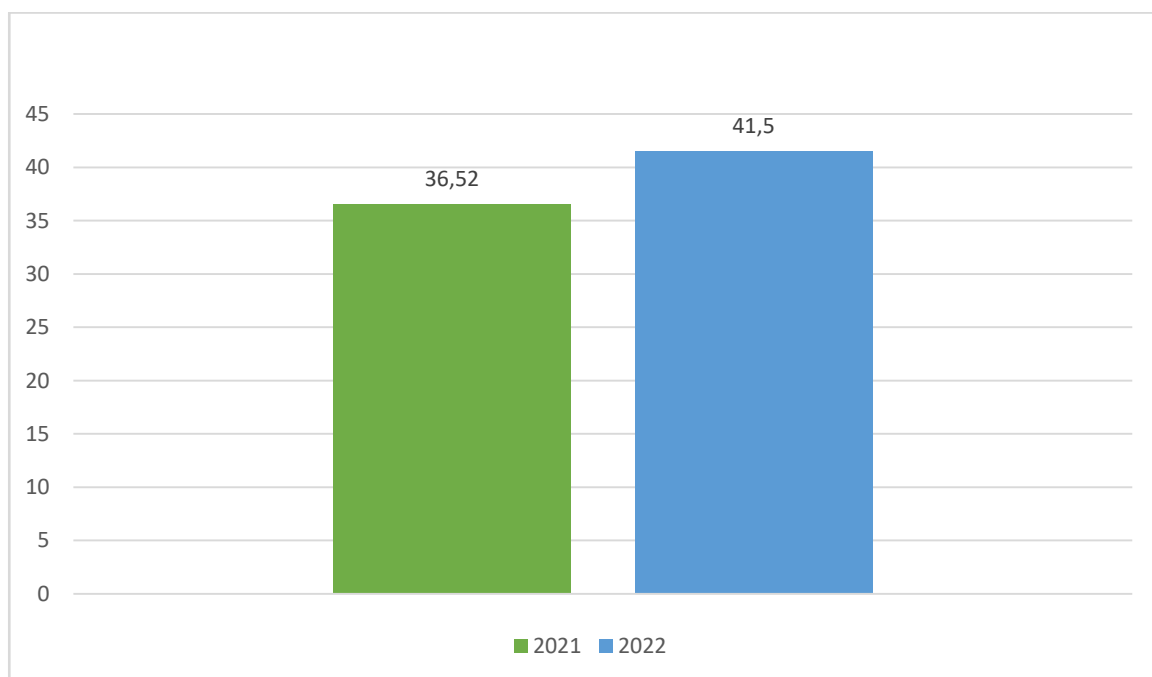


Рисунок 19 – Объём экспорта продукции АПК российскими предприятиями за 2021 и 2022 гг. соответственно, млрд долл.

Важным моментом является то, что поставки данной продукции в дружественные страны составили порядка 34 млрд долл. или около 82 % от общего объёма. На рисунке 20 изображена диаграмма, показывающая соотношение доли продукции, экспортированной в дружественные и не дружественные страны.



Рисунок 20 – Доля дружественных стран
в российском экспорте продукции АПК в 2022 г., %

Стоит отметить, что такое явление не является многолетним трендом, переориентация с недружественных стран на дружественные произошла именно под влиянием санкций. По словам вице – премьер-министра по вопросам сельского хозяйства, экологии и оборота недвижимости Виктории Абрамченко, доля дружественных стран в российском экспорте продукции АПК годом ранее была меньше на четверть, то есть порядка 61 %, а значит доля недружественных стран составляла порядка 40 %. Также, по её словам, российский экспорт данной продукции направляется примерно в 160 стран по всему миру, а несмотря на возникшее давление в 2022 г. для 46 видов Российской продукции были открыты 18 направлений рынков сбыта.

Ключевыми направлениями сбыта российской сельскохозяйственной продукции стали: Азия, Африка, Ближний восток и Латинская Америка. А самыми активными партнёрами в данной области стали Китай, Турция, Индия и Египет.

Стоит отметить, что именно рынки дружественных стран, особенно стран ближнего зарубежья являются одними из самых потенциально доступ-

ных для предприятий малого и среднего предпринимательства. Например, сразу несколько предприятий Ульяновской обл при поддержке регионального центра «Мой Бизнес», смогли сформировать экономические связи с зарубежными партнёрами, благодаря участи в выставках и форумах. В мае 2023 г. на территории региона была организована площадка международного форума «Россия – Исламский мир: KAZANFORUM».

Так, ульяновское предприятие «Биоресурс» весной 2023г. заключило меморандум о поставках в Узбекистан кормовых добавок и удобрений в объёме порядка 500 т. в месяц. Помимо партнёров из Узбекистана, продукцией предприятия заинтересованы компании из Ирана, Турции, Египта, Сенегала, ОАЭ и Туркменистана.

Многие предприятия получают возможность организовать экспорт своей продукции именно за счёт сотрудничества с центром поддержки бизнеса. На проводимом организацией форуме члены всех делегаций провели всего порядка 30 переговоров, а 12 предприятий Ульяновской обл. смогли представить свою продукцию, на предоставленных специальных стендах, среди которых такие компании, как Ульяновский хладокомбинат, «А – Групп», Кармалинский завод растительных масел, «Италон», завод промышленной арматуры, «Мельница купца Маркова» и другие. Интерес к товарам проявили закупщики из Ирана, Ирака, Узбекистана, Сенегала, Индонезии, Турции. Производители пищевой продукции провели переговоры с иностранными бизнес – делегациями из Китайской Народной Республики, Туркменистана, Узбекистана и крупных российских торговых сетей. В поставках продукции нефтепереработки заинтересованы представители Алжира и Ирака. В дальнейшем компании планируют отправлять пробные партии товара и выходить на заключение экспортных контрактов.

Одним из направлений развития организации экспорта является налаживание сотрудничества с зарубежными компаниями касательно инфраструктурного и логистического проекта – «Средняя Волга – Каспийское море – Персидский залив». Также на форуме, проводившемся в Ульяновске при-

няли участие других регионов РФ – Татарстана, Чувашии и Мордовии по комплектованию единого грузопотока. Состоялись встречи с Консулом Узбекистана, послом Турции в РФ, торгпредом РФ в ОАЭ. С торговым советником правительства Индии обговорили возможности экспортных поставок и развитие дилерских центров ульяновской продукции. Удалось достигнуть договоренности о партнерстве с туркменскими логистическими компаниями, которые обеспечивают восточный обход Каспийского моря по каналу «Север – Юг».

Запуск логистического канала «Средняя Волга – Каспийское море – Персидский залив» проводится в рамках реализации нацпроектов "Малое и среднее предпринимательство" и «Международная кооперация и экспорт». На сегодня апробированы пилотные поставки по маршруту, организованы торговые дома, ведутся переговоры с рядом регионов для формирования сборных грузов.

Также в настоящее время имеется много запросов на поставку ульяновских продовольственных товаров, строительных материалов, мебели и автомобильных комплектующих в Туркменистан. На международном форуме представители бизнес-делегации региона приняли участие в специализированной сессии по инфраструктурным условиям для развития сотрудничества в области промышленности, транспорта и логистики по этому направлению, где поделились опытом организации поставок и озвучили проблемные моменты. По итогам состоялись переговоры с участием перевозчиков железнодорожным транспортом и ведущих логистических компаний, достигнут ряд договорённостей.

22 мая губернатор Ульяновской области осмотрел производства завода промышленной арматуры и компании по изготовлению межкомнатных дверей «Рада». На встрече с руководством обсудили результаты от предоставленной господдержки и дальнейшие перспективы развития.

Объемы выпуска на предприятиях Ульяновской области достигают до полумиллиарда рублей за год. Продукция очень высокого качества и пользует

ется большим спросом. У предпринимателей есть потенциал и огромное желание развивать свои проекты. Регион оказывает всю необходимую поддержку таким производствам. В первую очередь, это финансовая и гарантийная поддержка от региональных фондов. Если необходимая сумма превышает допустимые лимиты, обращаемся в федеральные финансовые организации. Помогаем и в продвижении продукции. Например, производители участвуют в бизнес-миссиях, которые организуются в другие регионы.

Расширить производства предприятиям помогло льготное финансирование Фонда развития промышленности и предпринимательства. В 2021–2022 гг. они получили льготные займы по пять млн. рублей на пополнение оборотных средств.

По итогам посещения губернатор дал поручение проработать вопрос по ремонту дорожного покрытия к ООО «Рада» и электросетей к УЗПА, а также поддержать производителей в плане дальнейшего продвижения продукции.

Компания «Рада» работает в Ульяновске с 2005 г. В 2022 г. у расширили производство и запустили новый цех, что позволило увеличить объемы выпускаемой продукции более чем в два раза. Сейчас фабрика производит двери, панели и брус, которые востребованы по всей России, а также экспортирует продукцию в Казахстан и Узбекистан. В планах – открытие представительств в странах СНГ.

УЗПА также демонстрирует устойчивый рост и имеет большой экспортный потенциал. Продукция востребована в газовой промышленности и коммунальном хозяйстве. Сейчас изделия представлены в шоурумах, организованных регионом в Узбекистане и Казахстане, прорабатывается возможность создания в Ташкенте собственного представительства. Также есть планы по экспорту продукции в Индию.

Как отметил глава регионального центра «Мой бизнес» Руслан Гайнетдинов, предприятия активно участвуют во всероссийских и международных выставках, которые помогают найти новых деловых партнёров и клиентов при поддержке центра.

Предприятия продолжают активно развиваться, инвестировать, открывать новые производственные площади. Это самый главный показатель эффективности поддержки в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Мы помогаем в продвижении и поиске новых рынков сбыта. Так, например, на предстоящем форуме «Сделано в Ульяновской области» будет организован тур с участием иностранных закупщиков, в том числе из ОАЭ, где прорабатывается партнерский проект по открытию дилерского центра с ульяновскими товарами [20].

В Пензенской области по итогам 2022г. экспорт составил 303 млн долл. Продукция предприятий региона поставляли продукцию в 79 стран мира. Крупнейшими партнёрами стали Казахстан, Белоруссия и Китай. Согласно заявлениям губернатора всего в 2022 г. экспорт осуществляли 529 предприятий, из которых 480 являются субъектами малого и среднего предпринимательства [21].

Крупнейшим экспортёром региона в 2022г. стала группа компаний «Дамате». За 12 месяцев прошлого года объём экспорта компании вырос на 60 % до 3,7 млрд руб. Подобная динамика была достигнута с одной стороны, за счёт активной работы по развитию имеющихся экспортных путей, а с другой стороны за счёт запуска новых производственных мощностей на Пензенских филиалах компании. Основными направлениями экспорта компании были страны Африки, Карибского бассейна, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Восточной Европы и СНГ. Анатомические части индейки, натуральные полуфабрикаты из индейки, а также продукция глубокой переработки индейки – именно такая продукция являлась в 2022г. преобладающей в структуре экспорта предприятия [22].

Стоит отметить, что опыт Ульяновских предприятий показывает, что государственная поддержка, которая выражается в различных формах, является очень важным инструментом, который помогает региональным предприятиям, зачастую, субъектом малого и среднего предпринимательства на-

лаживать связи с иностранными партнёрами и организовывать экспорт в дружественные страны. Это важно учитывать при разработке рекомендаций в следующих разделах работы.

Проанализировав опыт Российских предприятий по осуществлению экспортной деятельности в условиях санкций в 2022г. можно сделать выводы, что основным методом адаптации к внешнему давлению стала переориентация на новые рынки сбыта. География поставок в целом оказалась довольно разнообразной, она включает для разной продукции: Латинскую Америку, Африку, Азию, Ближний Восток и страны СНГ. В таких условиях очень важным является наличие различных инструментов по организации новых экономических связей с потенциальными партнёрами, именно эти связи позволят решать разнообразные проблемы по организации товаропотока, например, связанные с логистикой. Проанализированный опыт предприятий будет в совокупности с информацией об основных тенденциях в международной торговле РФ будут являться основой для разработки предложений для других российских предприятий по организации экспорта.

2 Разработка предложений российским предприятиям по организации экспорта в условиях структурных изменений в международной торговле

2.1 Обзор существующих мер государственной поддержки предприятий, осуществляющих экспорт продукции

Организация экспорта процесс сложный, подразумевающий большое количество мероприятий различного характера, по организации новых связей с партнёрами и поиску новых партнёров, по разработке нормативно-правовой базы, сопровождающей экспортную деятельность, это может быть и экспортный контракт и приведение продукции к требуемым импортёром стандартам качества, документальное подтверждение соответствия продукции нормам и многое другое. В современной экономической ситуации можно встретить множество дополнительных сложностей с организацией сбыта продукции на зарубежные рынки, и государство, в связи с этим уже не первые год в различных формах оказывает поддержку экспортёрам и предприятиям, которые хотели бы начать заниматься экспортной деятельностью.

В 2023 г. для участников внешнеэкономической деятельности государством принят целый комплексный мер по поддержки в кризисной ситуации. С 1 января 2023 г. действуют изменения, внесенные в правила предоставления субсидий на возмещение недополученных доходов по кредитам, выданным на приобретение приоритетной для импорта продукции (см. постановление Правительства РФ от 20.12.2022 № 2354), об этом будет сообщено дополнительно.

Минэкономразвития РФ подготовило навигатор по мерам поддержки импорта, принятым для обеспечения развития экономики в условиях санкций (см. письмо Минэкономразвития РФ от 22.09.2022 № 35970– ДВ/Д12и «О направлении Навигатора по мерам поддержки импорта»).

Системообразующие и (или) градообразующие предприятия (организации) могут получить отсрочку или рассрочку уплаты ввозных таможенных пошлин без уплаты процентов при ввозе на таможенную территорию ЕАЭС товаров (за исключением подакцизных, не используемых в производстве), если этим предприятиям (организациям) оказывается поддержка по законодательству государств – членов ЕАЭС и выполнены определенные условия. ФТС России разъяснила порядок получения этой меры поддержки.

Упрощен ввоз многокомпонентного оборудования, перемещаемого через таможенную границу различными товарными партиями в течение длительного периода (максимум 6 лет), с особенностями декларирования согласно ст. 117 Таможенного кодекса ЕАЭС, Федеральному закону от 26.03.2022 № 74–ФЗ. В частности, установлена возможность изменить решение о классификации, если товар необходимо поместить под иную таможенную процедуру.

ФТС России разъяснила, как применяется указанный упрощенный порядок (см. информацию ФТС России «Упрощен порядок декларирования комплектующих, поставляемых совместно с компонентами технологического оборудования в соответствии с решением о классификации товара» от 12.04.2022).

До 1 января 2029 г. можно ввозить многокомпонентный товар в рамках нескольких внешнеэкономических сделок, соответствующие поправки были внесены в федеральные законы.

При ввозе продукции, по которой выданы (зарегистрированы) сертификаты соответствия и (или) декларации о соответствии обязательным требованиям для серийно выпускаемой продукции, декларант не обязан подтверждать таможенным органам право использовать эти документы.

До 1 сентября 2023 г. включительно продукцию разрешено ввозить без маркировки, предусмотренной техническими регламентами ЕАЭС. Ее допустимо нанести позже. Такой же порядок действует в отношении единого знака

обращения на рынке ЕАЭС. Соответствующую маркировку нужно нанести до реализации продукции приобретателю (потребителю).

Участники внешнеэкономической деятельности, осуществляющие ее менее года, больше не должны предоставлять обеспечение исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, указанных в п. п. 1 – 3 ч. 3 ст. 55 Закона о таможенном регулировании (см. в том числе Федеральный закон от 26.03.2022 № 74–ФЗ).

Сокращен срок для принятия решения о классификации товара, если соответствующее заявление подается через личный кабинет.

До 1 января 2025 г. допускается таможенное декларирование товаров с указанием одной товарной позиции в соответствии с ТН ВЭД, поставляемых с компонентом комплектно и (или) в разобранном виде и предъявляемых одновременно таможенному органу без внесения изменений в решение о классификации, если оно выдано до 1 июля 2022 г.

До 1 марта 2025 г. но не позднее 30 календарных дней до истечения общего срока подачи декларации на товары в отношении последнего компонента товаров в комплектном или завершенном виде лицо, получившее решение о классификации, обязано представить в таможенный орган документы и сведения, необходимые для внесения изменений в такое решение.

Правительством РФ установлен случай, при котором декларантом товаров, помещаемых под таможенную процедуру свободного склада, может выступать лицо, не являющееся владельцем склада. Для этого оно должно соответствовать определенным требованиям, см. постановление Правительства РФ от 02.04.2022 № 563.

Установлены условия, при соблюдении которых лицо, не являющееся владельцем свободного склада, выступающее декларантом товаров, помещаемых под таможенную процедуру свободного склада, может осуществлять на территории склада хозяйственную деятельность.

Правительство РФ определило особенности применения обеспечения уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов при предоставлении в отдель-

ных случаях рассрочки по таким платежам, см. постановление Правительства РФ от 02.04.2022 № 564.

На период до 31 декабря 2023 г. сокращены сроки, в течение которых уполномоченный орган:

- уведомляет об отказе в рассмотрении заявления о подтверждении наличия оснований для предоставления отсрочки или рассрочки уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов;

- подготавливает проект распоряжения Правительства РФ о подтверждении наличия таких оснований либо уведомляет об их отсутствии. Кроме того, установлено ограничение по сроку, в течение которого в Правительство РФ вносится указанный проект.

На период до 3 апреля 2023 г. включительно установлены:

- категории лиц, для которых предусматриваются особые сроки исполнения уведомлений (уточнений к уведомлению) о не уплаченных в установленный срок суммах таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, процентов и пеней;

- особый срок их исполнения. ФТС России дала разъяснения о порядке применения данной меры поддержки [23].

Главным российским институтом, деятельность которого заключается в поддержке экспортоориентированных предприятий является «Российский экспортный центр» (далее по тексту – РЭЦ). АО «Российский экспортный центр» – государственный институт поддержки несырьевого экспорта (входит в Группу ВЭБ.РФ), консолидирующий группу компаний, предоставляющих российским экспортерам широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки.

В Группу РЭЦ интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСАР»), АО РОСЭКСИМБАНК и АНО «Школа экспорта», что позволяет обеспечить наличие продуктового предложения, удовлетворяющего потребности экспортеров различного про-

филия, находящихся на различных этапах экспортного цикла – от идеи, до обеспечения получения оплаты за поставленные на экспорт товары и услуги.

Интенсивное взаимодействие с федеральными и региональными органами власти, ключевыми отраслевыми и деловыми организациями позволяют РЭЦ содействовать поступательному совершенствованию условий ведения экспортно-ориентированной предпринимательской деятельности в Российской Федерации.

Правовой статус Группы РЭЦ закреплён федеральным законом № 164 – ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» и рядом подзаконных актов Правительства РФ.

Команда Группы компаний РЭЦ совмещает опыт ведения непосредственно предпринимательской деятельности, государственного управления, банковского и страхового бизнеса, не понаслышке знает о сложностях и возможностях ведения экспортно ориентированной коммерческой деятельности.

Накопленный за годы работы опыт и практические знания позволяют управляющему составу и экспертам Группы РЭЦ предлагать новые и эффективные решения для экспортеров с учетом актуальной ситуации на рынке и в мировой экономике. Сотрудничество с лучшими экспертами и партнерство с коммерческими организациями и институтами развития позволяет предлагать комплексные синдицированные решения в тех случаях, когда собственных компетенций и ресурсов Группы РЭЦ оказывается недостаточно для решения задачи экспортера.

Взятый курс на цифровизацию деятельности Группы РЭЦ полностью скоординирован с целями Правительства Российской Федерации по созданию современной цифровой экосистемы для комфортной и эффективной работы экспортеров.

Функциональная структура Центра сформирована в соответствии с единой вертикальной системой корпоративного управления, что обеспечивает единую стратегию и принципы развития.

Международные рынки сегодня как никогда характеризуются высокой волатильностью, и именно развитие несырьевого экспорта позволяет получить дополнительные факторы обеспечения стабильности развития экономики России.

Ключевым фактором роста экспорта является вовлечение новых предпринимателей во внешнеэкономическую деятельность и повышение их конкурентоспособности. Создание системы поддержки несырьевого экспорта, конкурентоспособной в мировом масштабе, – одна из главных задач, стоящих перед нашей страной.

Группа РЭЦ, развиваясь и эволюционируя одновременно с меняющейся ситуацией в мировой экономике, предлагает российским экспортерам финансовые и нефинансовые продукты с учетом их актуальных потребностей, сегментной политики, и исходя из необходимости обеспечения синергетического эффекта от усилий всех институтов развития, включая центры поддержки экспорта в регионах России.

РЭЦ – оператор информационной системы «Одно окно» в сфере внешнеторговой деятельности, которая создана для того, чтобы упростить взаимодействие экспортера и государства и перевести его полностью в цифровой формат. Информационной системе присвоен статус федеральной государственной автоматизированной информационной системы.

В том числе в задачи Российского экспортного центра входит создание и развитие информационной системы «Одно окно» в сфере внешнеторговой деятельности и обеспечение ее бесперебойной работы.

2.2 Общая характеристика деятельности организации Центр Поддержки Экспорта в Пензенской области

В Пензенской области различные меры поддержки по организации экспорта для субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляет компания «Фонд поддержки предпринимательства Пензенской области»,

расположенный по адресу: г. Пенза, ул. Герцена, 14, Центр «Мой бизнес». Директором фонда является Осадчук Александр Михайлович.

Фонд поддержки предпринимательства Пензенской области – унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства, учрежденная юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 12.01.1996 № 7–ФЗ «О некоммерческих организациях» (с последующими изменениями), иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами Пензенской области, Уставом и руководствуется в своей деятельности общепризнанными международными принципами, нормами и стандартами.

Учредители Фонда:

- Министерство государственного имущества Пензенской области;
- Министерство экономического развития и промышленности Пензенской области.

Цель деятельности Фонда – формирование имущества на основе добровольных взносов, иных не запрещенных законом поступлений и использование данного имущества на создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства Пензенской области;

- организацию комплексного квалификационного обслуживания субъектов малого и среднего предпринимательства на различных этапах деятельности, в том числе предоставление адресной методической, информационной, консультационной, образовательной, правовой поддержки, развитие сотрудничества между субъектами малого и среднего предпринимательства;
- стимулирование и вовлечение субъектов малого и среднего предпринимательства Пензенской области в экспортную деятельность;
- организацию комплексного обслуживания субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере социального предпринимательства, в том числе признанных социальными предпри-

иятиями, в том числе оказание информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки.

Предмет деятельности Фонда – предоставление информационно-консультационной, образовательной и иной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим деятельность на территории Пензенской области, содействие выходу субъектов малого и среднего предпринимательства Пензенской области на иностранные рынки товаров, услуг и технологий, содействие повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Пензенской области.

Именно на базе данного фонда осуществляет свою деятельность и «Центр поддержки экспорта», который был создан как раз, для оказания разносторонней квалифицированной помощи предпринимателям – экспортёрам Пензенской области.

Центр создан в 2017 г. при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации и Министерства экономики Пензенской области и является частью инфраструктуры поддержки предпринимательства на территории Пензенской области.

Основная цель Центра – развитие международного делового и технологического партнёрства предприятий малого и среднего бизнеса. Достижение данной цели осуществляется посредством оказания клиентам (предприятиям и частным предпринимателям) комплекса информационных и консультационных услуг, технической и практической поддержки.

Основное направление деятельности – поиск бизнес-партнеров в странах СНГ и дальнего зарубежья. С этой целью Центр организует ежегодно большое количество бизнес-миссий, брокерских мероприятий и обучающих семинаров с приглашением высококвалифицированных специалистов, экспертов в сфере внешнеэкономической деятельности.

Сотрудничество с центром может принести субъектам малого и среднего предпринимательства целый ряд различных выгод, благодаря которым данные субъекты могут получить возможность:

- найти потенциальных партнеров в России и странах зарубежья;
- обеспечить ведение деловой переписки на английском языке для установления первичного контакта с потенциальным партнером;
- презентовать свою продукцию или услуги, участвуя в бизнес-миссиях и брокерских мероприятиях в РФ и ЕС;
- получить консультацию о политике и программах ЕС по поддержке малого бизнеса, законодательству, стандартам качества и другим требованиям к товарам и услугам.

Так как «экспортный центр» является современной организацией, они обладают собственным современным веб-сайтом, на котором можно получить исчерпывающую информацию обо всём, что связано с центром. Внешний вид домашней страницы ресурса можно видеть на рисунке 21.



Рисунок 21 – Главная страница веб-сайта «центра поддержки экспорта»

На официальной странице сайта можно получить информацию по формам, видам и условиям поддержки, которые оказывает центр, подробно ознакомиться с перечнем всех услуг, узнать стоимость данных услуг. Также на

странице присутствует информация о планирующихся бизнес миссиях, и предстоящей организации разнообразных ярмарок и выставок. Экспортный центр всесторонне освещает свою деятельность, в открытом доступе находится календарь предстоящих событий, а также событий, планируемых на год.

В целом можно сказать, что экспортный центр, даже на предварительном этапе предоставляет исчерпывающую информацию по любым мероприятиям и требованиям, которые могут быть важными или необходимыми любым субъектам малого и среднего предпринимательства, которые заинтересованы в организации экспорта.

В перечень основных услуг экспортного центра входят:

- Сопровождение экспортного контракта. Оно включает в себя подготовку проекта экспортного контракта. Адаптацию и перевод упаковки товара, Расчёт логистики экспортной поставки, содействие в проведении переговорных процессов, содействие в оформлении документов и содействие в размещении и хранении продукции в местах временного хранения.

- Поиск и подбор иностранного покупателя. Поиск и подбор иностранного покупателя подразумевает поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей, формирование коммерческого предложения, создание или модернизацию сайта на иностранном языке, подготовка и/или перевод презентационных материалов, сопровождение переговорного процесса и пересылку пробной продукции.

- Содействие в обеспечении защиты прав на результаты интеллектуальной собственности. Данная услуга включает в себя подготовку и подачу международной заявки, международную регистрацию товарного знака, получение международной регистрации промышленного образца, подача и рассмотрение международной заявки и связанных с ней затрат на оплату пошлин

- Проведение международных бизнес-миссий. В процессе предоставления данной услуги экспортный центр осуществляет организацию деловых

переговоров, формирование коммерческого предложения, аренду помещения и оборудования, предоставляет техническое и лингвистическое сопровождение.

– Содействие в организации транспортировки продукции. Услуга включает содействие в организации погрузочно-разгрузочных работ, перегрузки с одного транспорта на другой, сортировки, консолидации, маркировки, упаковки на паллеты, переупаковки продукции в целях экспорта продукции на внешние рынки. Стоит отметить, что данная услуга предоставляется только при наличии у экспортёра заключенного экспортного контракта. Также в рамках помощи по доставке товаров центр поддержки экспорта оказывает консультирование о возможностях и особенностях доставки в любой регион и необходимых для этого документах, проводит тематические вебинары в рамках конкретной тематики, который предусматривают живой диалог с представителями Российского экспортного центра и внешними экспертами транспортной отрасли. Осуществляется содействие в освобождении от уплаты ввозных таможенных пошлин и НДС в отношении иностранных товаров, которые используются при производстве экспортируемой продукции.

– Участие в международных выставках. Данная услуга предполагает аренду выставочных площадей, подбор международных отраслевых выставок, предоставление презентационных материалов на иностранном языке, оплату регистрационных взносов, доставку выборочных образцов, поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей.

– Размещение на международных торговых площадках. Услуга включает в себя подбор электронной площадки, регистрацию на площадке, продвижения на электронной площадке, адаптацию и перевод упаковки товара и содействие в размещении и хранении продукции в местах временного хранения за рубежом.

– Акселерационные программы по развитию экспортной деятельности. Данная услуга предполагает организацию отраслевых или страновых акселерационных программ на базе Центра поддержки экспорта, экспортный стан-

дарт для МСП и комплексные акселерационные программы партнёрских организаций.

Особой услугой экспортного центра является организация образовательной программы «Школа экспорта», которая включает различные программы:

- «Эффективная деловая коммуникация для экспортёров».
- «Финансовые инструменты экспорта».
- «Таможенное регулирование экспорта».
- «Продукты группы Российского экспортного центра».
- «Правовые аспекты экспорта».
- «Основы в экспортной деятельности».
- «Налоги в экспортной деятельности».
- «Маркетинг как часть экспортного проекта».
- «Логистика для экспортёров».
- «Документационное сопровождение экспорта».
- «Возможности онлайн экспорта».

Центр поддержки экспорта является региональным представителем Российского экспортного центра, а тот, в свою очередь, является самым серьёзным инструментом по содействию организации экспорта российским предприятиям. Так, за рубежом российский экспортный центр имеет 12 представительств в разных странах, а также 5 дегустационных павильонов продукции АПК. Географию присутствия российского экспортного центра можно видеть на рисунке 22.

... 12 Представительств РЭЦ

... 5 Дегустационных павильонов
АПК



Рисунок 22 – Зарубежная география группы Российский экспортный центр

Экспортный центр может оказывать, как комплексную поддержку для субъектов малого и среднего предпринимательства, так и выборочную поддержку на любом этапе жизненного цикла экспортного проекта, который можно разделить на шесть основных частей.

Выбор рынка является первым этапом, на нём центр может провести аналитику рынков, рассказать об основных внешнеэкономических барьерах, сопроводить эту информацию общим информационным бюллетенем.

Следующим этапом можно охарактеризовать как подготовительный, на нём можно начинать сертификацию продукции, патентование. Далее идёт этап выхода на рынок, на данном этапе осуществляется поиск потенциальных партнёров, организация выставочных мероприятий и бизнес миссий. На этапе производства центр помогает организациям в получении льготного финансирования торговых кредитов, льготного кредитования производств, организации гарантийной поддержки и экспортного страхования. Предпоследним этапом является поставка продукции, на нём происходит компенсация

затрат на сертификацию. На этапе оплаты, центр поддержки экспорта организует получение компенсаций затрат на транспортировку. Визуально карту мер поддержки по этапам жизненного цикла экспортного проекта можно видеть на рисунке 23.



Рисунок 23 – Меры поддержки на различных этапах жизненного цикла экспортного проекта

Помимо тех услуг, осуществляемых для непосредственной организации экспортной деятельности, центр поддержки экспорта предоставляет информацию и помогает в получении государственных компенсации по различным программам поддержки экспорта. Основные программы компенсаций приходятся на два вида затрат по организации внешнеэкономической деятельности – это компенсации затрат на транспортировку и сертификацию.

Программы компенсаций затрат на транспортировку включают компенсации издержек на транспортировку промышленной продукции и продукции АПК. Согласно постановлению правительства РФ от 28 июля 2022г. №1347 по данной программе можно компенсировать до 80 % затрат, связанных с поставкой промышленной продукции на экспорт, но не более 25 % от стоимости поставки. А, согласно постановлению правительства РФ от 15 сентября 2017г. № 1104 можно получить компенсацию до 25 % связанных с

поставкой продукции АПК на экспорт, но не более 33,3 % от стоимости поставки.

Программы компенсаций затрат на сертификацию продукции в соответствии с необходимыми для организации экспорта на определённые рынки стандартами, также отличаются для продукции промышленного производства и для продукции АПК. Так, согласно постановлению правительства от 30 апреля 2022г. № 687, можно компенсировать до 80 % затрат, связанных с международной сертификацией промышленной продукции. Ещё больше компенсаций, порядка 90 % от объёма затрат, понесённых на сертификацию продукции, можно получить при организации экспорта продукции АПК, согласно постановлению правительства РФ от 25 декабря 2019г. № 1816. При этом, условием для получения компенсаций является то, что стоимость продукции АПК, которая поставлялась в течение 12 месяцев со дня подачи заявки на получение субсидии, должна превышать размер запрашиваемого финансирования не менее, чем в пять раз.

Страхование является одним из ключевых элементов любой международной сделки и центр поддержки экспорта может способствовать участию субъектов малого и среднего предпринимательства в специальной программе страхования от российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Данная организация имеет особый юридический статус, который влечёт за собой специальный режим регулирования. Компания предоставляет до 90 % покрытие коммерческих рисков и до 95 % покрытия политических рисков. Для экспортёров предоставляются три основных страховых продукта:

- страхование отсрочки платежа для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- страхование краткосрочной дебиторской задолженности;
- страхование экспортного контракта.

Страхование отсрочки платежа содержит следующие условия: размер кредитного лимита до 10 млн руб., возмещение от 70 % суммы неплатежа,

размер страховой премии 20 тыс. руб., а период страхования составляет до 1 года.

В случае страхования экспортного контракта объектом страхования выступает экспортный контракт на условиях отсрочки платежа. Срок страхования соответствует периоду отгрузок и периоду отсрочки, указанному в экспортном контракте. Объем страхового покрытия составляет до 90 % по коммерческим и 95 % по политическим рискам.

Схема выплаты страхового возмещения при страховании отсрочки платежа для субъектов малого и среднего предпринимательства представлена на рисунке 24.



Рисунок 24 – Схема выплаты страхового возмещения при страховании отсрочки платежа для субъектов малого и среднего предпринимательства

Важным элементом является то, что кредитно-гарантийную поддержку страхованию экспортной деятельности осуществляет «Росэксимбанк» – специализированный Российский экспортно-импортный банк, ответственный за государственную политику стимулирования и поддержки экспорта российской продукции. Данная организация предлагает финансирования до 100 % от суммы экспортного контракта, осуществляет программу льготного кредитования высокотехнологичного экспорта, а также финансирование импорта.

Финансирование экспорта организацией «Росэксимбанк» осуществляется по программам предэкспортного финансирования и постэкспортного финансирования. Первое включает в себя финансирование расходов по экспортному контракту. Размер финансирования составляет до 80 % от суммы

контрактов. При осуществлении финансирования постфактум, дебиторская задолженность покрывается банком в размере до 85 % от суммы предоставленных к оплате отгрузочных документов. Также возможно финансирование под уступку денежных требований, его размер составляет до 100 % от суммы основного долга по денежному требованию, в счёт которого осуществляется предоставление. Список услуг включает даже такую уникальную возможность, как финансирование иностранного покупателя или банка иностранного покупателя.

Банковские гарантии, предоставляемые «Росэксимбанком» включают в себя тендерные гарантии, гарантию возврата авансового платежа, гарантию надлежащего исполнения обязательств и гарантию в пользу налоговых органов.

В данном разделе были описаны основные услуги, предоставляемые центром поддержки экспорта, являющегося частью Российского экспортного центра. На основе предоставленной информации можно сделать вывод, что центр поддержки экспорта является серьёзным инструментом, который может способствовать организации экспорта предприятия на любом его этапе, а также разработать комплексный план мероприятий, для организации выхода на зарубежные рынки от первого этапа до самого последнего. С финансовой точки зрения центр тесно сотрудничает с крупной страховой компанией и банковской организацией, которые подкрепляют услуги центра поддержки экспорта, своими различными программами страхования и финансирования. Поэтому именно на базе центра поддержки экспорта будут разработаны рекомендации по организации экспорта для предприятий как РФ в целом, так и Пензенской области в частности.

2.3 Разработка рекомендаций для российских предприятий по организации экспорта на основе услуг Центра Поддержки Экспорта

На основе информации предоставленной в предыдущем разделе можно говорить, что процесс организации экспорта для современного предприятия можно разделить на шесть основных этапов. Первый этап – подготовительный, на нём нужно дать общую характеристику потенциальным рынкам сбыта, проанализировать коммерческие условия работы, найти потенциальных партнёров на данных рынках и проверить их надёжность.

Проведение маркетингового исследования рынка максимально объективно и всесторонне раскроет все основные вопросы, связанные с организацией экспорта в ту или иную страну. Оно включает в себя анализ привлекательности рынков, что представляет собой полноценное маркетинговое исследование с анализом действующих конкурентов на рынке, уровня спроса на продукцию, государственной политики в области экономического регулирования и многое другое. Результатом аналитики рынков является готовый товарный отчёт. Отчёт содержит несколько основных критериев, во-первых – это товар, который потенциально планируется экспортировать, во-вторых – это страна, в которую планируется осуществлять экспорт.

В целом анализ маркетинговый анализ рынков должен включать в себя:

- исследование рынка;
- исследование сбыта;
- исследование потребительских свойств товаров;
- исследование рекламы;
- экономический анализ;
- мотивационный анализ;
- исследование внешнеторгового маркетинга.

В рамках маркетингового анализа потенциальных рынков сбыта необходимо проанализировать общие экономические показатели потенциального импортёра продукции, так как в случае нестабильности экономической ситуации или отсутствия экономического роста, в стране могут резко меняться экономическое законодательство и рыночная конъюнктура, что помешает стабильному функционированию бизнеса. Также необходимо изучить кон-

курентов, действующих на рынке уровень сложившихся цен, и, если цены, по которым предприятие способно сбывать продукцию ниже рыночных, можно рассчитывать на серьёзный успех в организации экспорта. Если же рыночные цены ниже. Придётся продумать, то, как товар будет позиционироваться, каким сервисом будет сопровождаться, чтобы обосновать более высокую стоимость.

Помимо конкурентов, необходимо проанализировать присутствующих на рынке потребителей, тех, кто готов стать импортёром продукции предприятия, и изучить на каких условиях они сотрудничают с уже существующими поставщиками.

Также необходимо проанализировать условия доступа на потенциальный рынок, например, уровень тарифной защиты. Так на пример на товарную группу «шоколадные изделия, кроме шоколада» на территории КНР распространяется тариф в размере 8 %. А количество нетарифных барьеров 12 штук, среди них: налоги на потребление, требования о регистрации импортёров, требования в отношении сертификации, запреты/ограничения на импорт по санитарным и фитосанитарным причинам, не включенные в другие категории, требования в отношении этикетирования, субсидии, правила происхождения, другие формальности, не включенные в другие категории, ограничения в отношении государственных закупок, предельно допустимое содержание остатков определенных (немикробиологических) веществ или уровень загрязнения ими.

Важно проанализировать общие показатели благоприятности ведения бизнеса, на основе, например, статистики всемирного банка.

Центр поддержки экспорта на этапе выбора рынка, оказывает содействие по исследованию потенциальных рынков в двух основных направлениях: анализ общей экономической ситуации, анализ торговой статистики, а также анализ существующих барьеров при входе на рынки. Такое исследование во многом является полноценным маркетинговым исследованием привлекательности рынка, которое может дать исчерпывающее количество информа-

ции, для принятия решения об организации экспорта предприятием на те или иные рынки.

В первую очередь потенциальными рынками следует рассматривать страны ближнего зарубежья, такие как Узбекистан, Казахстан, Таджикистан, Беларусь. На рынках этих стран российские компании смогут ощущать себя наиболее конкурентноспособными. Например, такие мебельные предприятия Пензенской области, как ИП Стеглянников В.М. «SV – мебель», ООО «Мебельная фабрика «Сурская мебель», ООО «Мебельная компания «Стиль», ООО «ДСВ Мебель», АО «Фотон», осуществляют экспорт продукции преимущественно в страны средней Азии. А целый ряд мебельных компаний, таких как «ЭРА» мебель, ДСВ Мебель, Мебель 58 и др., не занимаются внешнеэкономической деятельностью, хотя имеют для этого потенциал, как производственный, так и инвестиционный.

Услуга по поиску партнеров ориентирована на компании, которые определились с целевым рынком, имеют высокую степень готовности к экспорту или уже осуществляют поставки своей продукции на зарубежные рынки. Для получения услуги компания должна пройти скоринговую оценку (в процессе заполнения анкеты) и предоставить необходимый пакет документов.

Ключевым этапом в организации экспорта является непосредственный поиск партнёров. Для того, чтобы найти потенциальных партнёров на целевом рынке необходимо осуществить целый ряд мероприятий, который выглядит следующим образом:

- составить предварительный список потенциальных партнеров на целевом рынке по отраслевому принципу;
- провести поиск дополнительной информации для уточнения профиля потенциальных торговых партнеров и оценки возможного интереса к продукции экспортера;
- осуществить рассылку презентационных материалов, провести мониторинг обратной связи в рамках первичных переговоров с выбранными потенциальными торговыми партнерами;

- составить список потенциальных иностранных покупателей, подтвердивших интерес и готовых вступить в предметные переговоры с компанией – экспортером;
- ознакомиться с финансовыми и нефинансовыми продуктами РЭЦ для заключения экспортного контракта;
- организовать переговорный процесс с потенциальными покупателями.

Сотрудники Российского экспортного центра готовы оказать всестороннюю поддержку в процессе выстраивания отношений с потенциальным клиентом и подобрать набор необходимых сервисов РЭЦ для успешного заключения контракта и осуществления экспортной поставки товаров или услуг.

Наиболее рационально искать партнёров будет в тех странах, в которых имеется присутствие официальных представителей Российского экспортного центра, то есть в Азербайджане, Армении, Белоруссии, Вьетнаме, Индии, Иране, Казахстане, Китае, Таджикистане, Турции и Узбекистане. Помимо самостоятельного поиска партнёров за помощью можно обратиться в центр поддержки экспорта, однако перед этим необходимо предоставить ряд документов:

- анкета компании (со скоринговой оценкой);
- презентация компании и продукции;
- коммерческое предложение (рамочное, при наличии);
- аналитическая справка с обоснованием выбора рынка (в соответствии с рекомендациями РЭЦ) – в зачет аналитической справки может быть принят товарно-страновой отчет с конкретными выводами, сделанными представителем компании.

Пошаговый алгоритм действий по получению услуги по поиску потенциальных партнёров от центра поддержки экспорта следующий:

- 1) Необходимо авторизоваться на сайте Российского экспортного центра.

2) Скачать, заполнить анкету со скорингом и подписать её у уполномоченного лица.

3) Подготовить аналитическую справку, коммерческое предложение и презентацию с информацией о компании и товарах, планируемых к экспорту.

4) Нажать кнопку «Направить запрос».

5) Оставить сообщение эксперту группы РЭЦ и прикрепить необходимые для получения услуги документы.

6) Дождаться реализации услуги после предоставления полного пакета документов.

В приложении к работе будут представлены анкета необходимая для получения услуги по поиску потенциальных партнёров и рекомендации к содержанию презентации, КП и аналитической справки.

Одними из важнейших мероприятий, осуществляемых на этапе выхода на рынок, необходимых для продвижения продукции является участие в выставках и бизнес миссиях.

Выставочные мероприятия – уникальный инструмент налаживания и поддержания контактов с клиентами, поставщиками и формирования положительного образа предприятия.

С помощью проведения выставок можно получить подробную информацию о деятельности конкурентов, о ситуации на рынке, разработках и достижениях в определенной отрасли и, самое главное, найти новых партнеров по бизнесу и увеличить прибыльность Вашего предприятия.

Международные выставки являются главным средством продвижения производителями своей торговой марки. Предприятие, желающее выйти на мировой рынок, должно быть постоянно представлено на выставках – тогда его узнают, и можно будет ожидать коммерческих результатов.

Центр поддержки экспорта Пензенской области организует коллективные экспозиции на международных российских и зарубежных выставках в составе единой делегации от Пензенской области. Данное мероприятие пред-

ставляет собой коллективную презентацию продукции/услуг Пензенских производителей определенной отрасли на крупных международных, специализированных выставках.

В таблице 3 можно ознакомиться с календарём планируемых выставочных мероприятий на 2023 г., информация по которым была получена на сайте центра поддержки экспорта [24].

Таблица 1 – Расписание международных российских и зарубежных выставочных мероприятий на 2023 г.

Выставки с коллективным стендом	Дата
23– Я КАЗАХСТАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «InterFood – Astana»	31.05.2023– 02.06.2023
БелАгро-2023 в г. Минск (БЕЛАРУСЬ)	06.06.2023– 10.06.2023
Выставка «Volga» в г. Сычуань (КИТАЙ)	15.06.2023– 27.06.2023
«WorldFood 2023» в г. Москва (РОССИЯ)	19.09.2023– 22.09.2023
Петербургский нефтегазовый форум – 23 в г. Санкт-Петербург (РОССИЯ)	3.10.2023– 6.10.2023
«Агропродмаш 2023» 28– я международная выставка «Оборудование, технологии, сырье и ингредиенты для пищевой и перерабатывающей промышленности» в г. Москва (РОССИЯ)	9.10.2023– 13.10.2023
Мебель – 2023 в г. Москва (РОССИЯ)	20.11.2023– 24.11.2023
«ЮгАгро 2023» в г. Краснодар (РОССИЯ)	21.11.2023– 24.11.2023
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ – 2023 в г. Москва (РОССИЯ)	04.12.2023– 8.12.2023

В составе коллективной экспозиции могут принять участие представители субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированные и осуществляющие свою деятельность на территории Пензенской области, которые уже являются действующими экспортерами или впервые собираются поставить свою продукцию за рубеж.

Организация участия в выставках осуществляется на плановой основе согласно Плану мероприятий Центра поддержки экспорта Пензенской области. Для получения данной услуги необходимо заполнить заявку и направить ее на электронную почту регионального отделения Центра Поддержки Экспорта.

Помимо участия в международных выставках и стендах, где можно представить свою продукцию, которую предприятие планирует экспортировать, на этапе выхода на зарубежные рынки важным инструментом продвижения и наращивания связей является участие в бизнес-миссиях.

Бизнес-миссия – мероприятие, связанное с проведением переговоров представителей малого и среднего бизнеса Пензенской области или другого региона России с потенциальными зарубежными партнерами в целях заключения внешнеэкономических контрактов и развития двусторонних экономических отношений.

Сотрудничество с региональным Центром поддержки экспорта позволит сделать участие в бизнес-миссиях максимально эффективным инструментом продвижения продукции на новые рынки. Специалисты центра проконсультируют по особенностям работы с партнерами из интересующих предприятие стран, предоставят календарный план бизнес-миссий, и расскажут, как лучше подготовиться к участию в бизнес-миссиях.

Безусловно во время планирования участия в той или иной выставке необходимо учитывать её специализацию и соответствие профилю деятельности компании. Так, выставки «Агропродмаш» 2023, «AstanaFood», «World Food», могут стать эффективным инструментом продвижения своей продукции для предприятий пищевой промышленности, а также предприятий, производящих оборудование для данной отрасли.

Региональный центр поддержки экспорта при поддержке регионального Министерства экономики организует зарубежные бизнес-миссии, которые помогают решить самые разные задачи и существенно увеличивают возможность заключения выгодных контрактов и подписания соглашений. На сего-

дняшний день подобные мероприятия являются одним из самых эффективных инструментов государственной поддержки внешнеэкономической деятельности.

Расписание планируемых региональным центром поддержки экспорта бизнес-миссий можно найти на официальном сайте, например, центра поддержки экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства Пензенской области. Информация по мероприятиям занесена в таблицу 4 [25]. Организация и проведение бизнес-миссий осуществляется на плановой основе согласно Плана мероприятий Центра поддержки экспорта Пензенской области.

Таблица 2 – Расписание международных бизнес-миссий на 2023г.

Бизнес-миссии	Дата
Бизнес-миссия в г. Ханой (ВЬЕТНАМ)	11.09.2023– 15.09.2023
Бизнес-миссия в г. Минск (БЕЛАРУСЬ)	23.10.2023– 27.10.2023
Бизнес-миссия в г. Стамбул (ТУРЦИЯ)	06.11.2023– 10.11.2023

Следующий этап выхода на международные рынки является подготовительным, на нём предприятие должно заняться сертификацией продукции, а также, центром поддержки экспорта рекомендуется участие в корпоративных программах повышения конкурентоспособности. Это позволит с большей уверенностью занять свою нишу, на целевом рынке. Третьей составной частью подготовительного этапа является процесс патентования результатов интеллектуальной собственности, то есть регистрация товарных марок и др.

РЭЦ содействует получению документов для выпуска российской продукции в обращение на международные рынки, подтверждающих, что продукция соответствует требованиям международных стандартов и внешних рынков (декларации соответствия, лицензии и другие).

У экспортеров, осуществляющих экспорт определенных видов товаров, есть возможность подать заявление на выдачу лицензии на экспорт и пакет документов через центральный офис РЭЦ, региональные подразделения или через платформу «Мой экспорт».

Сотрудники Центра осуществляют экспертизу документов и посредством автоматизированной информационной системы направляют экспертное заключение и пакет документов в Минпромторг России. После принятия решения о выдаче лицензии происходит выдача лицензии на бумажном носителе.

В рамках предоставления услуг по осуществлению патентования продукции поддерживается:

- подготовка, подача и делопроизводство по международным заявкам (РСТ);
- оплата пошлин, связанных с подачей и рассмотрением международных заявок (РСТ);
- подготовка, подача и делопроизводство по национальным и (или) региональным заявкам в зарубежных странах;
- оплата пошлин, предусмотренных нормативными правовыми актами зарубежных национальных либо региональных патентных ведомств, связанных с рассмотрением заявок, с выдачей свидетельств на товарные знаки и патентов и с поддержанием их в силе в течение первых трех лет;
- подготовка, подача и делопроизводство по заявкам на международную регистрацию товарного знака;
- оплата пошлин, подлежащих уплате для получения международной регистрации товарного знака;
- подготовка, подача заявки на международную регистрацию промышленного образца в соответствии с Женевским актом Гаагского соглашения и делопроизводство в отношении такой заявки;

– оплата пошлин, подлежащих уплате для получения международной регистрации промышленного образца, в соответствии с Женевским актом Гаагского соглашения.

После того, как вся продукция приведена в соответствие необходимым для её экспорта стандартам, а все предметы интеллектуальной собственности защищены международным правом, можно приступать к осуществлению выхода предприятия на рынок. На данном этапе центр поддержки экспорта осуществляет поддержку путем поиска непосредственных партнёров за рубежом, а также организацией выставочных мероприятий и бизнес миссий.

После установления связей с зарубежными партнёрами и прохождения всех предыдущих этапов, заключается международный контракт. Заключение международного экспортного контракта является сложной процедурой, требующей серьёзной юридической консультации, именно поэтому и в отношении этого процесса экспортный центр оказывает консультационные услуги.

Контракт является основой оформления экспортной сделки, он фиксирует достигнутые участниками договорённости с учётом норм российского и международного права. Стороны сделки и государственные органы используют экспортный контракт при осуществлении контроля за исполнением обязательств и соблюдением требований, установленных законодательством.

Сам контракт должен содержать следующие поля:

- 1) Наименование контракта.
- 2) Дата и место его заключения.
- 3) Наименование сторон.
- 4) Предмет контракта.
- 5) Условия поставки, включая базисные условия поставки.
- 6) Цена и общая сумма контракта.
- 7) Условия оплаты.
- 8) Гарантии.
- 9) Санкции и рекламации.

10) Арбитраж.

11) Реквизиты сторон.

После этапа выхода на международные рынки и заключения контракта необходимо грамотно организовать транспортировку продукции, погрузочно-разгрузочные работы, перегрузку с одного транспорта на другой, сортировку, консолидацию груза, маркировку, паллетирование, переупаковку продукции. Консультация по организации данных процессов осуществляется Центром Поддержки Экспорта только в условиях имеющегося у клиента заключённого экспортного контракта. Также в рамках содействия организации процессов транспортировки экспортный центр помогает в поиске мест для хранения и временного складирования грузов и товаров.

Страхование экспортного контракта является одним из последних этапов в организации экспорта продукции за рубеж, но далеко не последним по важности элементом. Страховой продукт предназначен для защиты российских компаний (а также банков, предоставляющих им финансирование) от риска неплатежа иностранного покупателя в рамках одного экспортного контракта. Страховое покрытие распространяется на единичные поставки (одна поставка или график поставок), осуществляемые на условиях отсрочки платежа. Объектом страхования в таком случае являются имущественные интересы экспортера, связанные с возникновением убытка в рамках экспортного контракта/проекта. Страхователем выступает экспортер (поставщик по экспортному контракту). Выгодоприобретателем может выступать банк, предоставляющий финансирование Страхователю. Период страхования соответствует периоду действия экспортного контракта. Страхованию подлежат предпринимательские и политические риски неисполнения платежных обязательств иностранным покупателем.

Для получения данной услуги от Российского экспортного центра необходимо авторизоваться на сайте и обсудить детали и условия осуществления страхования с сотрудником. Необходимыми условиями, в том числе, являются: наличие подписанного экспортного контракта или его проекта, единич-

ные поставки товаров на условиях отсрочки платежа и осуществление экспорта товаров исключительно российского производства.

Последние меры поддержки, которые уже носят финансовый характер, а не консультационно-организационный являются: льготное кредитование развития производства на этапе производства, компенсация затрат на сертификацию на этапе поставки товара и компенсация затрат на транспортировку на этапе оплаты продукции.

В рамках Группы РЭЦ услуги по кредитно-гарантийной поддержке экспортеров оказывает «АО РОСЭКСИМБАНК».

Деятельность банка сосредоточена на формировании специальных финансовых предложений участникам экспортной сделки, позволяющих выводить российскую продукцию на внешние рынки с конкурентоспособной ценой и качеством. Более подробно основные его услуги были приведены в предыдущем разделе работы.

Для получения компенсаций затрат на сертификацию продукции на внешних рынках необходимо подать заявку после объявления начала их сбора. Так в 2022 г. сбор подобных заявок был открыт 24 октября и продолжался до 3 ноября. В рамках сбора заявок компенсацию затрат на сертификацию продукции в размере 80 % могли получить промышленные предприятия, сертифицирующие свою продукцию при поставках на внешние рынки.

Специальная программа компенсации затрат на транспортировку направлена на поддержку российских организаций промышленности, а именно на покрытие до 80 % фактических понесенных затрат организаций, при транспортировке своей продукции до конечного покупателя. Отбор заявок на получение компенсаций в текущем году проходит с 29 марта по 20 августа [26].

Общий порядок получения услуги таков:

- подготовить полный комплект документов, необходимых для участия в отборе;

- направить комплект документов в адрес Российского экспортного центра на рассмотрение в период отбора;
- получить решение Российского экспортного центра о принятии или отклонении заявки на участие в отборе;
- зарегистрироваться в ГИИС «Электронный бюджет» (при необходимости);
- заключить трёхстороннее соглашение с Российским экспортным центром и Минпромторгом России о предоставлении компенсации в форме электронного документа в системе ГИИС «Электронный бюджет»;
- получить компенсационную выплату.

Получения компенсаций, является важным, хотя и не связанным непосредственно с организацией экспорта процессом, однако оно может значительно облегчить деятельность предприятий, что позволит им сосредоточиться на занятии более конкурентных позиций на внешних рынках.

В данном разделе были приведены и разобраны основные этапы по организации экспорта продукции российскими предприятиями. Последовательный список всех этапов, которые необходимо пройти каждому предприятию, для осуществления экспорта продукции на международные рынки имеет следующий вид:

- 1) Маркетинговый анализ потенциальных рынков сбыта и отбор целевых рынков.
- 2) Поиск потенциальных партнёров, их проверка и составление списка заинтересованных партнёров.
- 3) Подготовка продукции к выходу на зарубежные рынки.
- 4) Заключение экспортного контракта.
- 5) Поставка продукции, осуществление транспортировки и хранения в местах складирования, в случае необходимости.

На каждом этапе были обозначены существующие меры поддержки, осуществляемые Центром поддержки экспорта и Российским Экспортным центром. Последовательно продвигаясь по каждому этапу, и находясь в по-

стоянном сотрудничестве с Центром поддержки Экспорта, можно наиболее эффективно организовать все процессы необходимы для выхода на зарубежные рынки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог проделанной работе, можно сказать, что главная цель – разработать предложения российским предприятиям по организации экспор-

та в условиях структурных изменений во внешней торговле, была достигнута. В начале было проанализировано влияние санкционных ограничений на предприятия, осуществляющие экспорт. Были выявлены основные трудности, которые возникали у данных организаций в связи с санкциями недружественных стран. Одними из главных проблем многих компаний оказались нарушения сложившихся логистических цепочек сбыта и потеря доступа на прежние зарубежные рынки.

Следующим шагом на пути к достижению цели работы был анализ структурных изменений в международной торговле РФ. Именно в этом разделе были обозначены, стать экспорта, которые, либо снизились по итогам 2022г. либо попали под эмбарго и прочие ограничения. Помимо этого, в этом параграфе была обоснована актуальность работы, так как было выявлено, что, в связи с переориентацией на партнёрство с Азиатскими странами, с одной стороны в отношении Китая структура внешней торговли получила ещё больший крен в сторону ресурсов и товаров низкой степени передела, а с другой стороны были выявлены положительные тенденции во внешней торговле с менее крупными экономиками Азиатского и Ближневосточного регионов. От части причиной роста товарооборота с последними стала легализация параллельного импорта, что может вызывать дисбаланс внешней торговли с этими странами, поэтому, и потому, что экономики этих стран менее развиты, российские предприятия могут быть довольно конкурентоспособными на их рынках. С точки зрения самих предприятий – это новые рынки, на которые следует переориентироваться с потерянных старых, а ввиду нарастающих политических связей с данными странами, можно ожидать серьёзно поддержки от различных государственных органов по организации торговых отношений с дружественными государствами регионов Азии и Ближнего Востока.

Для разработки рекомендаций российским предприятиям по организации экспорта было необходимо изучить имеющийся опыт компаний по адаптации к меняющимся внешнеэкономическим условиям. Были приведены два

основных способа адаптации главенствующим стал именно способ переориентации на более доступные рынки, однако и методы, включающие поиск обходных путей, для доступа на старые рынки тоже имел свою популярность, например, среди российских экспортёров нефти.

Далее в работе были разобраны основные формы государственной поддержки внешнеэкономической деятельности, среди которых одним из самых эффективных и всеобъемлющих инструментов является РЭЦ, который имеет представительства во всех регионах РФ и за рубежом. В Пензе региональным отделением Российского экспортного центра является центр поддержки экспорта, функционирующий на базе Фонда Поддержки Предпринимательства Пензенской области. В работе была приведена общая характеристика деятельности центра, а также разобраны основные услуги, которые он предоставляет.

На базе, полученной в результате исследования, проведённого в первой части работы, информации и с использованием раскрытых во второй части вспомогательных инструментов и были разработаны рекомендации российским предприятиям по наиболее эффективной организации экспорта продукции. Каждый этап был разобран отдельно, с приведёнными возможными мерами поддержки от центра поддержки экспорта. Благодаря этому цель работы можно считать достигнутой, а все задачи выполненными.

ГЛОССАРИЙ

Абсолютное преимущество – возможность страны производить благодаря ее природным особенностям или производственному потенциалу какой-либо товар более эффективно (с меньшими затратами на единицу продукции), чем другие страны, производящие тот же товар.

Внешнеторговый оборот страны – общая сумма экспорта и импорта.

Глобализация – процесс всемирной экономической, политической, культурной и религиозной интеграции и унификации.

Диверсификация – это распределение капитала между различными группами активов с целью минимизации рисков.

Международная торговля – система международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран мира.

Импорт – ввоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности и тому подобное на таможенную территорию государства или страны из-за границы без обязательств на обратный вывоз.

Квота – ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, который разрешается ввозить в страну или вывозить из страны за определенный период.

Коммерческое предложение – это документ (а иногда просто письмо) с информацией о компании, её товарах и услугах, и предложением сотрудничества.

Контракт – Договор, соглашение со взаимными обязательствами заключивших его сторон.

Логистика – совокупность организационно-управленческих и производственно-технологических процессов по эффективному обеспечению организации движения материальных и иных ресурсов.

Лицензирование – регулирование внешней торговли через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товаров в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Параллельный импорт – ввоз в страну оригинальной продукции без согласия правообладателя.

Посредник – юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях.

Протекционизм – внешнеторговая политика государства, направленная на ограничение ввоза импортных и поддержку производства аналогичных внутренних товаров и услуг.

Реекспорт – вывоз из страны ранее ввезённых в неё товаров для перепродажи в другие страны

Санкция – элемент правовой нормы, предусматривающий неблагоприятные последствия для лица, нарушившего содержащееся в такой норме правило.

Сертификация – это форма подтверждения соответствия объектов установленным требованиям, осуществляемая органом по сертификации.

Страхование – Термин, обозначающий отношения между страхователем и страховщиком с целью защиты имущественных интересов страхователей при наступлении страхового случая.

Субсидирование – форма государственной финансовой поддержки предпринимателей, используемая для частичного возмещения расходов, уплачиваемых предпринимателем банку/лизинговой компании в качестве вознаграждения по кредитам/лизингу в обмен на выполнение в будущем определенных условий, относящихся к операционной деятельности предпринимателя.

Таможенная пошлина – государственный денежный сбор (налог), взимаемый таможенными органами с товаров, ценностей и имущества, провозимых через границу страны.

Таможенный тариф – перечень товаров, облагаемых таможенными пошлинами, применяемыми данной страной к импортируемым, экспорти-

руемым или транзитным товарам, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

Торговый баланс – баланс, отражающий соотношение стоимости товаров, вывезенных из страны (экспорт) и стоимостью товаров, ввезённых в неё (импорт).

Транзит – перевозки пассажиров и грузов из одного пункта в другой через промежуточные пункты.

Экспорт – понятие в международной торговле, означающее продажу товаров или услуг в другие страны.

Эмбарго – запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны товаров или валютных ценностей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 ФТС России частично раскрыла объёмы внешней торговли в 2022 г.
[Электронный ресурс] // StatImEx.Ru – URL:
[//statimex.ru/news/update2022part/](https://statimex.ru/news/update2022part/) (дата обращения: 19.03.2023).
- 2 Экспорт черных металлов из России в 2022 г. снизился на 15,2 %
[Электронный ресурс] // Альта-Софт – URL:
[//www.alt.ru/external_news/98660/](https://www.alt.ru/external_news/98660/) (дата обращения: 19.03.2023).
- 3 Экспортные цены «Газпрома» выросли в 3,5 раза [Электронный
ресурс] // Ведомости – URL:
[//www.vedomosti.ru/business/articles/2022/09/27/942808-eksportnie-tseni-gazproma-virosli](https://www.vedomosti.ru/business/articles/2022/09/27/942808-eksportnie-tseni-gazproma-virosli) (дата обращения: 19.03.2023).
- 4 Как за год изменилась внешняя торговля России [Электронный
ресурс] // Ведомости – URL:
[//www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/03/14/966321-kak-izmenilas-vneshnyaya-torgovlya-rossii](https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/03/14/966321-kak-izmenilas-vneshnyaya-torgovlya-rossii) (дата обращения: 21.03.2023).
- 5 От мостов до розеток: какие товары Евросоюз запретил постав-
лять в Россию [Электронный ресурс] // РБК –
URL: [//www.rbc.ru/economics/01/03/2023/63fe04fd9a7947fbb8e30d19](https://www.rbc.ru/economics/01/03/2023/63fe04fd9a7947fbb8e30d19) (дата об-
ращения: 21.03.2023).
- 6 Основными торговыми партнерами России в 2022 г. стали Китай,
Турция и Нидерланды [Электронный ресурс] // ТАСС – URL:
[//tass.ru/ekonomika/16827181](https://tass.ru/ekonomika/16827181) (дата обращения: 21.03.2023).
- 7 Каких товаров из Китая Россия стала закупать больше в 2022 г.
[Электронный ресурс] // Ведомости – URL:
[//www.rbc.ru/economics/22/11/2022/637b9c579a794728ba3726ae](https://www.rbc.ru/economics/22/11/2022/637b9c579a794728ba3726ae) (дата обраще-
ния: 22.03.2023).
- 8 Россия поставила в 2022 г. по «Силе Сибири» в Китай рекордные
15,5 млрд куб. м газа [Электронный ресурс] // ТАСС – URL:
[//tass.ru/ekonomika/16806465](https://tass.ru/ekonomika/16806465) (дата обращения: 10.04.2023).

9 Китай с февраля увеличил импорт энергоресурсов из России почти вдвое [Электронный ресурс] // РБК – URL: [//tass.ru/ekonomika/16806465](https://tass.ru/ekonomika/16806465) (дата обращения: 15.05.2023).

10 Турция удвоила закупки нефти в России [Электронный ресурс] // Lenta.ru – URL: [//lenta.ru/news/2022/08/22/oiltur/](https://lenta.ru/news/2022/08/22/oiltur/) (дата обращения: 18.04.2023).

11 Адиль Акавов: Турция вошла в число основных торговых партнеров России [Электронный ресурс] // ВестникПрава – URL: [//vestnikip.ru/news/2687/](https://vestnikip.ru/news/2687/) (дата обращения: 15.05.2023).

12 В соседстве с аномалиями [Электронный ресурс] //РБК – URL: [//www.rbc.ru/newspaper/2023/01/31/63d7d3fa9a79471e5c6228b8](https://www.rbc.ru/newspaper/2023/01/31/63d7d3fa9a79471e5c6228b8) (дата обращения: 30.04.2023).

13 Bloomberg узнал детали об ограничении Турцией транзита товаров в Россию [Электронный ресурс] // РБК – URL: [//www.rbc.ru/politics/10/03/2023/640b65559a7947b45b8c6283](https://www.rbc.ru/politics/10/03/2023/640b65559a7947b45b8c6283) (дата обращения: 15.05.2023).

14 Ограничения на импорт сдерживают экспорт: результаты опроса [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации – URL: [//cbr.ru/Content/Document/File/144420/analytic_note_20230130_dip.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/144420/analytic_note_20230130_dip.pdf) (дата обращения: 17.05.2023).

15 В центре внимания проблемы экспортеров лесопромышленной продукции [Электронный ресурс] // riafan.ru – URL: [//riafan.ru/24081990aleksandr_dyatlov_v_tsentre_vnim_niya_problemi_eksporterov_lesopromishlennoi_produktsii](https://riafan.ru/24081990aleksandr_dyatlov_v_tsentre_vnim_niya_problemi_eksporterov_lesopromishlennoi_produktsii) (дата обращения: 18.05.2023).

16 Импорт в Россию иностранного оборудования может усложниться [Электронный ресурс] // Ведомости – URL: [//www.vedomosti.ru/business/articles/2020/10/21/844138-import-rossiyu](https://www.vedomosti.ru/business/articles/2020/10/21/844138-import-rossiyu) (дата обращения: 20.05.2023).

17 Россия отправила в Китай рекордный объем золота [Электронный ресурс] // РБК – URL:

[//www.rbc.ru/business/22/11/2022/637b8c689a794722d9b46ba9](http://www.rbc.ru/business/22/11/2022/637b8c689a794722d9b46ba9) (дата обращения: 23.05.2023).

18 Индия зафиксировала рост импорта российской нефти в 14 раз [Электронный ресурс] // РБК – URL: [//www.rbc.ru/rbcfreenews/647706299a7947761976ed7e](http://www.rbc.ru/rbcfreenews/647706299a7947761976ed7e) (дата обращения: 22.05.2023).

19 Сельхозэкспорт России в 2022 г. достиг 41,5 миллиарда долларов [Электронный ресурс] // РИА Новости – URL: [//news.ru/economics/kak-rossiya-obhodit-neftyanye-sankcii/](http://news.ru/economics/kak-rossiya-obhodit-neftyanye-sankcii/) (дата обращения: 24.05.2023).

20 Ульяновская область наращивает экспорт в дружественные страны [Электронный ресурс] // Российская газета – URL: [//rg.ru/2023/05/23/reg-pfo/ulianovskaia-oblast-narashchivaet-eksport-v-druzhestvennye-strany.html](http://rg.ru/2023/05/23/reg-pfo/ulianovskaia-oblast-narashchivaet-eksport-v-druzhestvennye-strany.html) (дата обращения: 24.05.2023).

21 Объем экспорта Пензенской области в 2022 г. составил 303 млн. долларов – губернатор [Электронный ресурс] // penzanews – URL: [//penzanews.ru/economy/155497-2023](http://penzanews.ru/economy/155497-2023) (дата обращения: 24.05.2023).

22 «Дамате» – крупнейший экспортер Пензенской области в 2022 г. [Электронный ресурс] // Группа компаний «Дамате» – URL: [//acdamate.com/press-center/news/damate-krupneyshiy-eksporter-penzenskoj-oblasti-v-2022-godu/](http://acdamate.com/press-center/news/damate-krupneyshiy-eksporter-penzenskoj-oblasti-v-2022-godu/) (дата обращения: 25.05.2023).

23 Меры поддержки внешнеэкономической, в том числе внешнеторговой деятельности в 2023 году [Электронный ресурс] // Клерк.ру – URL: [//www.klerk.ru/user/aleksandr42/561562/](http://www.klerk.ru/user/aleksandr42/561562/) (дата обращения: 26.05.2023).

24 Аналитика и исследования [Электронный ресурс] // Российский экспортный центр – URL: [//www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/](http://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/) (дата обращения: 30.05.2023).

25 Выставки и ярмарки [Электронный ресурс] // Центр поддержки экспорта – URL: [//export.mbpenza.ru/services/vystavki-i-yarmarki](http://export.mbpenza.ru/services/vystavki-i-yarmarki) (дата обращения: 03.06.2023).

26 Бизнес-миссии [Электронный ресурс] // Центр поддержки экспорта – URL: [//export.mbpenza.ru/services/biznes-missii](https://export.mbpenza.ru/services/biznes-missii) (дата обращения: 03.06.2023).

Приложение А

КОНТРАКТ

N _____

_____2015

_____, в лице Генерального директора _____, в дальнейшем именуемое "Покупатель", с одной стороны, и _____, в лице Генерального директора _____, в дальнейшем именуемая "Продавец", с другой стороны, договорились о нижеследующем:

1. Предмет Контракта

Продавец должен продать, а Покупатель купить и оплатить Товар – _____.
Ассортимент, цена и количество Товара согласовываются отдельно на каждую поставку и оформляются отдельными спецификациями, подписываемыми перед каждой отправкой Товара. Отправителем груза по Контракту № _____ от _____ года могут быть третьи лица.

2. Цена и общая стоимость Контракта

Общая стоимость Контракта составляет _____ (_____ долларов 00/100) долларов США. Цена понимается на условиях CPT Москва (INCOTERMS-2000). В стоимость товара входит стоимость тары, упаковки, маркировки, доставки товара до места назначения, а также стоимость всех таможенных платежей и выполнения формальностей, связанных с экспортом товара.

3. Условия платежей

Оплата товара Покупателем производится авансовым платежом в размере 100% от стоимости товара. При этом поставка товара будет производиться в течение 180 дней с даты предоплаты.
Оплата товара Покупателем производится путем перевода денег на расчетный счет в банк Продавца, реквизиты которого указаны в настоящем Контракте. Валюта платежа – доллары США (код валюты 840). Возможна оплата в Евро (код валюты 978) по курсу ЦБ РФ на день оплаты. Все банковские и комиссионные расходы на территории Покупателя оплачиваются Покупателем. Все банковские и комиссионные расходы вне территории Продавца оплачиваются Продавцом.

4. Качество товара

Качество поставляемых изделий должно соответствовать стандартам, принятым в стране Продавца, существующим на момент заключения настоящего Контракта.

5. Упаковка и маркировка

Упаковка, в которой отгружается товар, должна соответствовать стандартам производителя и обеспечивать, при условии надлежащего обращения с грузом, сохранность товара во время транспортировки и перегрузок. Продавец несет ответственность за все повреждения и потери товара, вызванные несовершенной или неверной

CONTRACT

N _____

_____2015

_____, on behalf of General director _____, hereinafter referred to as the "Buyer", on the one side, and the _____, on behalf of General director _____, hereinafter referred to as the "Seller", on the other side, have made an agreement on the following:

1. Subject of the Contract

The Seller should sell, and the Buyer to buy and pay the Goods according to _____.
The assortment, the price and quantity of the Goods are co-ordinated separately on each delivery and made out by the separate specifications signed before each sending of the Goods.
The shipper under the Contract № _____ from _____ can be the third parties.

2. Price and total cost of the Contract

The total value of Contract amounts to _____ (_____ dollars 00/100) USD. Prices are understood as CPT Moscow according to Incoterms-2000. The cost of goods includes the cost of tare, packing, marking, transportation the goods to destination, as well as attendance to customs formalities and export customs dues and duties.

3. Conditions of payments

Goods payment by the Buyer is made by advance payment in the amount of 100% of the value of the goods. Thus delivery of goods will be made within 180 days from the date of an advance payment.
Goods payment by the Buyer is made by money transfer to the settlement account in bank of the Seller which requisites are specified in the present Contract. Payment currency - US dollars (a code of currency 840). Payment in Euro (a code of currency 978) on a Central Bank rate of the Russian Federation at date of payment is possible.
All bank and commission expenses on territories of the Buyer are paid by the Buyer. All bank and commission expenses out of territory of the Seller are paid by the Seller.

4. Quality of the goods

The quality of the goods should conform to the standards acting in the country of the Seller, existing at date of the conclusion of the present Contract

5. Packing and marking

The packing in which the goods are to be shipped shall be in conformity with the manufacturer's standards and ensure the safety of goods during transportation and reshipments thereof provided the handling of the goods is done in a proper manner. The Supplier is liable for all damages and losses of goods caused by imperfect or wrong tare, packing

Рисунок А.1 – Пример экспортного контракта

Ректору Пензенского
государственного университета
А.Д. Гулякову
студента 4 курса ИЭиУ
очной формы обучения
Одинцова Георгия Денисовича

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Одинцов Георгий Денисович, студент 4 курса очной формы обучения направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»), прошу провести проверку с использованием системы «Антиплагиат» бакалаврской работы на тему «Разработка рекомендаций российским предприятиям по организации экспорта в условиях структурных изменений в международной торговле», выполненной мной самостоятельно, на содержание элементов плагиата.

Все прямые заимствования из печатных и электронных источников, а также из защищённых ранее выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

Я ознакомлен с действующим Стандартом университета «Выпускная квалификационная работа обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры», согласно которому обнаружение плагиата является основанием для недопуска ВКР к защите и отчисления из университета.

«16» июня 2023 г.

ВКР представлена на проверку «16» июня 2023 г. 11 ч. 36 мин.

Руководитель ВКР _____ Семеркова Л. Н.

(подпись)

(И.О. Фамилия)

Протокол
проверки на оригинальность в системе «Антиплагиат.ВУЗ»
выпускной квалификационной работы
на тему «Разработка рекомендаций российским предприятиям по
организации экспорта в условиях структурных изменений в
международной торговле».
студента 4 курса Одинцова Георгия Денисовича
направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело».
Руководитель ВКР доктор экономических наук,
профессор кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания»
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»
Семеркова Любовь Николаевна



Отчет о проверке на заимствования №1



Автор: Одинцов Георгий
Проверяющий: Семеркова Любовь Николаевна
Организация: Пензенский государственный университет
Отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат» - <http://pnzgu.antiplagiat.ru>

ИНФОРМАЦИЯ О ДОКУМЕНТЕ

№ документа: 29
Начало загрузки: 23.06.2023 15:20:16
Длительность загрузки: 00:00:14
Имя исходного файла: ВКР Одинцов 193К1 — копия.docx
Название документа: ВКР Одинцов 193К1 —
нередактированная
Размер текста: 115 кБ
Тип документа: Выпускная
квалификационная работа
Символов в тексте: 118216
Слов в тексте: 14322
Число предложений: 754

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТЧЕТЕ

Начало проверки: 23.06.2023 15:20:31
Длительность проверки: 00:00:38
Комментарии: не указано
Поиск с учетом редактирования: да
Проверенные разделы: титульный лист с. 1, содержание с. 2, основная часть с. 3-73, библиография с. 74-77
Модули поиска: Перефразирование по Интернету, Перефразирование по Интернету (EN), Перефразированные заимствования по коллекции Интернет в английском сегменте, Перефразированные заимствования по коллекции Интернет в русском сегменте, Перефразирование по коллекции издательства Wiley, Патенты СССР, РФ, СНГ, Модуль поиска "ПГУ", СМИ России и СНГ, Шаблонные фразы, Кольцо вузов, Издательство Wiley, Переводные заимствования, ИПС Адилет, Библиография, Сводная коллекция ЭБС, Интернет Плюс*, Сводная коллекция РГБ, Цитирование, Переводные заимствования (RuEn), Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu), Переводные заимствования по коллекции Гарант: аналитика, Переводные заимствования по коллекции Интернет в английском сегменте, Переводные заимствования по Интернету (EnRu), Переводные заимствования по коллекции Интернет в русском сегменте, Переводные заимствования издательства Wiley, eLIBRARY.RU, СПС ГАРАНТ: аналитика, СПС ГАРАНТ: нормативно-правовая документация, IEEE, Медицина, Диссертации НББ, Коллекция НБУ, Перефразирование по eLIBRARY.RU, Перефразирование по СПС ГАРАНТ: аналитика



СОВПАДЕНИЯ

15,88%

САМОЦИТИРОВАНИЯ

0%

ЦИТИРОВАНИЯ

11,05%

ОРИГИНАЛЬНОСТЬ

73,07%

Л. Н. Семеркова

СПРАВКА

Пензенский государственный университет

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Одинцов Георгий
Самоцитирование
рассчитано для: Одинцов Георгий
Название работы: ВКР Одинцов 19ЭК1 – неотредактированная
Тип работы: Выпускная квалификационная работа
Подразделение: кафедра "Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания"

РЕЗУЛЬТАТЫ

совпадения	15.88%
оригинальность	73.06%
цитирования	11.05%
самоцитирования	0%

дата последней проверки: 23.06.2023



Структура документа: Проверенные разделы: титульный лист с.1, содержание с.2, основная часть с.3-73, библиография с.74-77
Модули поиска: ИПС Адилет; Библиография; Сводная коллекция ЭБС; Интернет Плюс*; Сводная коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu); Переводные заимствования по коллекции Гарант: аналитика; Переводные заимствования по коллекции Интернет в английском сегменте; Переводные заимствования по Интернету (EnRu); Переводные заимствования по коллекции Интернет в русском сегменте; Переводные заимствования издательства Wiley; eLIBRARY.RU; СПС ГАРАНТ: аналитика; СПС ГАРАНТ: нормативно-правовая документация; IEEE; Медицина; Диссертации НББ; Коллекция НББ; Перефразирование по eLIBRARY.RU; Перефразирование по СПС ГАРАНТ: аналитика; Перефразирование по Интернету; Перефразирование по Интернету (EN); Перефразированные заимствования по коллекции Интернет в английском сегменте; Перефразированные заимствования по коллекции Интернет в русском сегменте; Перефразирование по коллекции

Работу проверил: Семеркова Любовь Николаевна

ФИО проверяющего

Дата подписи:

Подпись проверяющего



Чтобы убедиться
в подлинности справки, используйте QR-код,
который содержит ссылку на отчет.

Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.
Предоставленная информация не подлежит использованию
в коммерческих целях.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Пензенский государственный университет»

Кафедра «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания»

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

На бакалаврскую работу студента

Одинцова Георгия Денисовича,

(фамилия, имя, отчество)

выполненную на тему: Разработка рекомендаций российским предприятиям по организации экспорта в условиях структурных изменений в международной торговле.

1. Актуальность работы:

Актуальность заключается в разработке предложений российским предприятиям по организации экспорта в условиях глобальных перемен в мировой экономике.

2. Научная новизна работы:

Научная новизна работы заключается в выявлении структурных изменений в мировой торговле в условиях санкций.

3. Оценка содержания работы:

Содержание работы, в основном, соответствует теме. Были успешно решены следующие задачи: проведён анализ структурных изменений в международной торговле РФ, анализ влияния структурных изменений во внешней торговле на предприятия, занимающиеся экспортом в России, анализ опыта российских предприятий по адаптации к санкциям.

4. Положительные стороны работы:

Проанализирован большой объем данных, что позволило дать объективную оценку ситуации.

5. Замечания к работе:

Недостаточно полно разработаны предложения по организации экспорта в условиях структурных изменений в международной торговле.

6. Рекомендации по внедрению результатов работы:

Рекомендуется к внедрению на предприятиях осуществляющих экспорт това-

ров.

7. Рекомендуемая оценка бакалаврской работы: хорошо.

8. Дополнительная информация для ГЭК:

Руководитель _____
(подпись)

Семеркова Любовь Николаевна
(фамилия, имя, отчество)

д.э.н., профессор каф. «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания»
ФГБОУ ВО «ПГУ»

(ученая степень, звание, должность, место работы)

(дата выдачи отзыва)