

Шалаев И. А.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Шалаев Илья Андреевич

кандидат экономических наук, доцент
Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС
(г. Орел, Россия) доцент кафедры экономики и экономической безопасности
viper18111988@yandex.ru
SPIN 5734-6048

Ilya A. Shalaev

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor
Central Russian Institute of Management – Branch of RANEP
(Orel, Russia) Associated Professor of Economics and Economic Security Department
viper18111988@yandex.ru
SPIN 5734-6048

Данная статья посвящена изучению методов определения оптимальных направлений экспорта-импорта отдельных категорий выпускаемой продукции российских компаний. Проведён качественный анализ внешнеэкономической деятельности российских компаний в отраслевом разрезе и предложен комплекс мероприятий поддержки для экспортёров в условиях санкционных ограничений. Автором обосновано, что инновационные способы управления, базирующиеся на учёте глобальных трендов, могут оказать положительное влияние на различных участников российского экспорта, в частности: экспортёров; фирмы, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью; государственные органы и организации, поддерживающие экспорт; исследовательские научные центры и образовательные институты.

The article is devoted to the study of the methods for determining optimal directions of export-import activities of certain products categories produced by Russian companies. Qualitative analysis of external economic activity of Russian companies in sectoral context was carried out and a set of support measures was proposed for exporters under condition of sanction restrictions. The author substantiates the fact that innovative management methods based on global trends can have positive impact on various participants of Russian exports, in particular: exporters, firms engaged in external economic activity, government agencies and organizations supporting exports, scientific research centers and educational institutions.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, поддержка экспортёров, санкционные ограничения, отраслевая структура, анализ экспорта-импорта отдельных категорий продукции, таможенное администрирование.

Keywords: external economic activity, exporters support, sanctions restrictions, industry structure, analysis of export-import of certain product categories, customs administration.

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов, требующего раскрытия в данной статье.

Conflict of interest: The author declare no conflict of interest requiring disclosure in this article.

Для цитирования: Шалаев И. А. Внешнеэкономическая деятельность российских промышленных предприятий в условиях санкций // Форпост науки. – 2024. – Том 18, № 1. – С. 52-74. – <https://doi.org/10.22394/sp241.52-74>. – EDN SCTLPB

For citation: Shalaev I. A. Foreign Economic Activity of Russian Industrial Enterprises under Sanctions. *Science Outpost*. 2024; 18(1): 52-74. Available at: <https://www.elibrary.ru/sctlpb>. <https://doi.org/10.22394/sp241.52-74>.

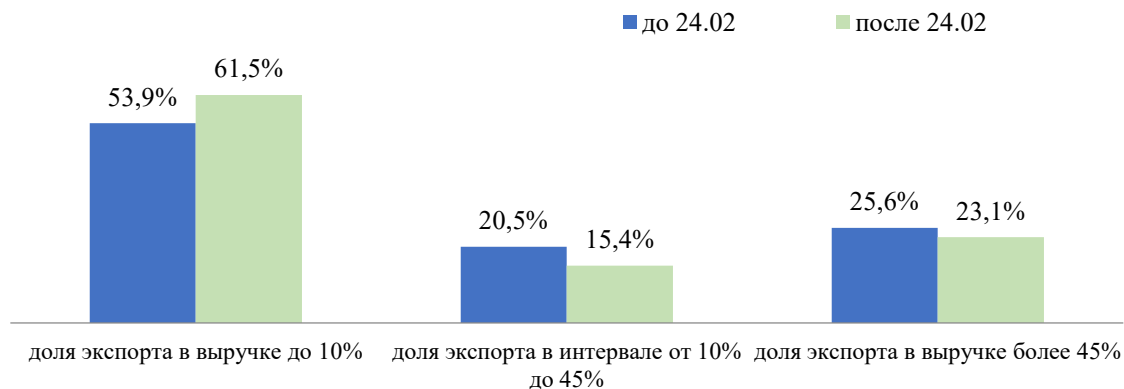
Введение

Комплекс мероприятий поддержки для экспортёров становится более эффективным благодаря точному анализу внешнеэкономической деятельности российских компаний, что позволяет выявить наиболее перспективные направления взаимодействия и максимизировать потенциал субъекта в контексте глобальных рыночных вызовов [7; 8; 14]. Такой подход обеспечивает компаниям не только преодоление санкционных ограничений, но и создание устойчивых конкурентных преимуществ.

Тенденции и перспективы внешнеэкономической деятельности российских компаний

Рассмотрим ключевые характеристики динамики экспортно-импортных операций современных российских компаний. Вступление России в военные действия и последующее ужесточение санкционной политики создали трудности для российских товаропроизводителей, которые

экспортируют выпускаемую продукцию [3; 11; 15]. Эти изменения отразились на объёмах экспортной выручки среди участников опроса, проведенного Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП). В опросе участвовали как компании, где экспорт не имеет значительного влияния на общую выручку, так и те, для которых экспорт является основным источником дохода согласно официальным аналитическим данным РСПП. У половины компаний до 24 февраля 2022 года экспорт приносил менее 10 % от общей выручки. После 24 февраля доля экспорта в выручке снизилась до менее 10 % в 61,5 % компаний. Каждая пятая организация сообщила, что доля экспорта варьировала от 10 % до 45 %. У 25 % компаний экспорт составлял более 45 % общей выручки¹. Рисунок 1 отражает наглядно объём экспортных поступлений в динамике.



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytcs>.

Рисунок 1 – Объём экспортных поступлений российских компаний в динамике, %

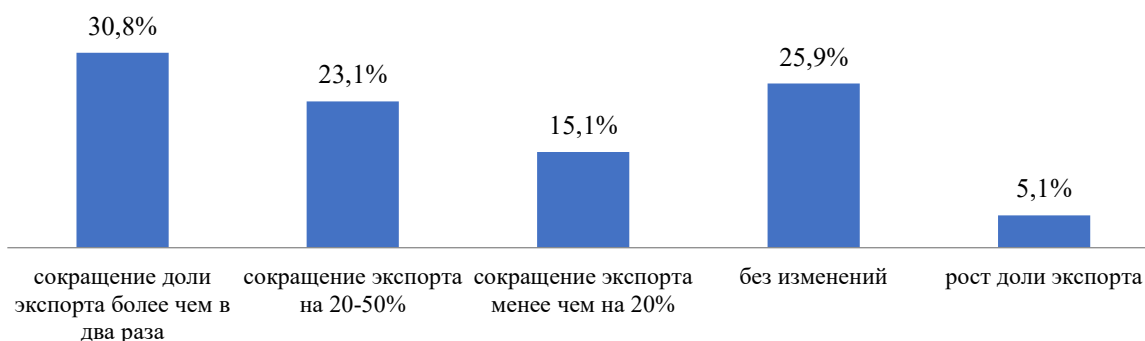
В период после 24 февраля 2022 года среднее значение доли экспорта в выручке компаний снизилось с 27,1 % до 21,6 %. Это снижение на 5,5 % является статистически значимым. Только 5,1 % участников отметили увеличение экспортной выручки. Это может свидетельствовать о том, что большинство компаний столкнулось с вызовами и сокращением экспортных операций в указанный период.

Интересным аспектом анализа является расчёт темпов изменения для каждой компании индивидуально. По результатам исследования уровень экспортных поступлений остался неизменным для 25 % компаний. У 30,8 % респондентов отмечено значительное сокращение экспортной выручки более чем в два раза. Для 23,1 % компаний снижение доли экспорта составило от 20 % до 50 %. В 15,1 % случаев компании сообщили о небольшом снижении экспортных доходов менее чем на 20 %. Итак, общий тренд указывает на существенное снижение средней доли экспорта в выручке компаний после указанной даты, а индивидуальные изменения в экспортной деятельности выражают разнообразие воздействия факторов на бизнес. Большинство компаний столкнулось с уменьшением экспортных доходов, что может отражать сложности в мировой экономике и изменения в торговых отношениях (рис. 2).

Подавляющее мнение (84 %) заключается в том, что качественные и технические характеристики товаров и услуг придают российской продукции высокую конкурентоспособность на мировом рынке.

На втором месте по важности конкурентных преимуществ находится наличие партнёров в странах экспорта, хотя разрыв между этим и первым ответом составляет почти 30 %.

¹ Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytcs>.



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytics>

Рисунок 2 – Темпы изменения экспортной выручки у компаний в 2022 году

Выделяется значимость наличия у товаров (или производства) международных сертификатов соответствия, а также точных сроков поставок, рассматриваемых как ключевые элементы конкурентных преимуществ. Пятая часть компаний также признаёт другие факторы, такие как «постпродажное и гарантийное обслуживание» и «более низкая цена продукции». Конкурентные преимущества российских компаний на внешних рынках наглядно отражены на рисунке 3.



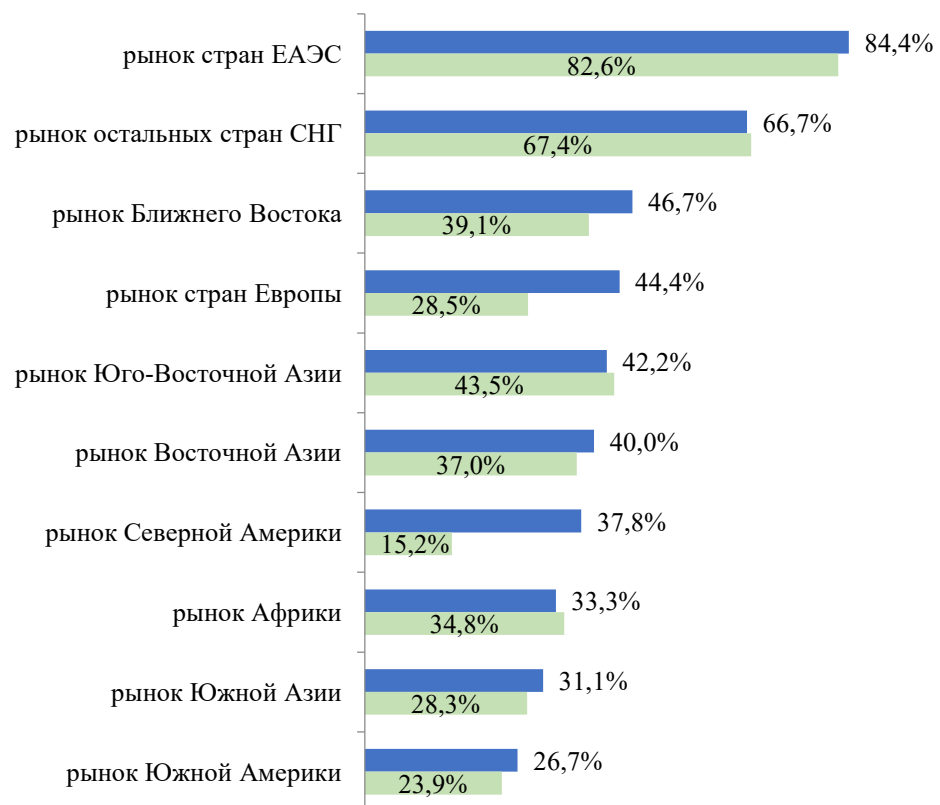
Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytics>

Рисунок 3 – Конкурентные преимущества российских компаний на внешних рынках

Государственная поддержка как фактор, способствующий успешной конкуренции на мировом рынке, отмечена 14 % респондентов. Варианты «наличие складских запасов, близких к потребителю» и «активный маркетинг как ключевое конкурентное преимущество продукции компании» были выбраны 10 % компаний каждым из них. Создание производства в стране-импортёре воспринимается как фактор помощи в конкурентной борьбе реже всего, согласно ответам участников опроса. Главным региональным рынком для большинства компаний, занимающихся экспортом, был рынок стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) до начала военных действий. На этот рынок осуществляли поставки 84,4 % организаций, участвовавших в опросе. Две трети компаний также экспортировали свою продукцию на рынок других стран Содружества Независимых Государств (СНГ).

Отдельные компании заявляют о своей активности на рынке Ближнего Востока, при этом почти столько же компаний присутствовало на рынках Европы. Почти 40 % компаний занималось поставками в страны Юго-Восточной и Восточной Азии. Аналогичное количество компаний, а именно 37,8 %, участвовало в экспортных операциях на рынке Северной Америки. Основные географические рынки поставки российской продукции, выделенные в нашем исследовании, представлены на рисунке 4.

Огромное большинство компаний, занимавшихся экспортом на рынок стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) до 24 февраля 2022 года (92,1 % экспортёров), продолжили свою деятельность в этом направлении и после указанной даты. Также примерно 80 % организаций, которые экспортировали свою продукцию в страны СНГ, Южную Америку, Восточную и Южную Азию, сохранили поставки в эти регионы. На текущий момент примерно три четверти компаний, ранее активных на рынках Африки и Ближнего Востока, продолжают экспортировать в эти регионы. По направлению в страны Юго-Восточной Азии продолжают свою деятельность 63,2 % компаний, которые ранее экспортировали в этот регион.



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytcs>

Рисунок 4 – Ключевые географические рынки поставки российской продукции

В рамках коридора Россия–Турция выделяется наивысший интерес к маршрутам в Азово-Черноморском бассейне (40,5 %). В пределах Западного направления предпочтение отдаётся автомобильным и морским маршрутам (37,8 % и 35,1 % соответственно). Рисунок 5 отражает приоритеты конкретных транспортно-логистических маршрутов с точки зрения интересов компаний в рамках экспорта



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytics>

Рисунок 5 – Предпочтения в отношении конкретных транспортно-логистических маршрутов, с учётом интересов компаний в сфере экспорта

Следует отметить, что ситуация на рынках стран Европы и Северной Америки более сложная. Половине компаний пришлось прекратить экспорт в Европу, и в 64,7 % компаний поставки на рынок Северной Америки были «заморожены». Некоторые организации, однако, в последнее время успешно освоили новые рынки, перенастроив географию своих поставок. Также значительная доля компаний, которые начали поставки в новые регионы, начала экспорт в страны Африки и СНГ, не входящие в ЕАЭС. Касательно транспортно-логистических коридоров можно отметить, что примерно две трети и более респондентов видят необходимость модернизации одного или нескольких маршрутов внутри каждого коридора. Однако самый высокий приоритет у транспортно-логистического коридора Россия – Китай. В совокупности 80 % компаний считает важным развитие одного или нескольких маршрутов в этом направлении. Например, внутри коридора Россия – Иран – Индия компании считают наиболее актуальным развитие транскаспийского маршрута (40,5 % ответов). В целом доли значений для конкретных маршрутов внутри транспортно-логистических коридоров весьма сближены, что указывает на стремление компаний использовать все доступные варианты доставки своей продукции за рубеж.

Рисунок 6 демонстрирует приоритеты конкретных транспортно-логистических маршрутов с точки зрения интересов компаний в рамках импорта.



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytics>

Рисунок 6 – Предпочтения в отношении конкретных транспортно-логистических маршрутов, с учетом интересов компаний в сфере импорта

По направлению логистики из России в Китай компании одинаково заинтересованы в развитии железнодорожных маршрутов через Забайкалье, Казахстан и Монголию (35,1 %), а также в развитии морских путей через порты Дальнего Востока (37,8 %). Путешествие на автомобиле в этом направлении считается менее популярным: этот вариант выбрали лишь 10,8 % компаний. Транспортно-логистические коридоры «Россия – Иран – Индия» и «Россия – Турция» также имеют важное значение, но их упомянули около 40 % респондентов. Все маршруты, составляющие транспортно-логистический коридор Россия – Иран – Индия, получили примерно равные доли, что может свидетельствовать о сбалансированном восприятии этих направлений. Компании, заинтересованные в развитии направления Россия – Турция, первостепенное значение придают маршруту в пределах Азово-Черноморского бассейна. В целом оценка транспортно-логистических коридоров подчеркивает важность диверсификации маршрутов и различных транспортных вариантов для обеспечения эффективных импортных поставок.

На рисунке 7 показана зависимость компаний от импорта из «недружественных стран». Только 55,5 % респондентов приняли решение оценить транспортно-логистические коридоры в контексте поставок импортной продукции. Это может свидетельствовать о недостаточном внимании к анализу и развитию логистических маршрутов для импортных поставок.

Наивысший приоритет среди респондентов принадлежит транспортно-логистическому коридору Россия – Китай, где 90 % компаний выразило интерес к развитию маршрутов в этом направлении. При импорте 40 % компаний отмечает высокий приоритет автомобильного маршрута по Западному направлению, подчеркивая значимость дорожного транспорта в контексте импортных поставок. Для осуществления импортных поставок важно развивать маршруты по Западному направлению. Это подчеркивает значимость логистических соединений с европейскими и смежными регионами.



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytics>

Рисунок 7 – Степень зависимости компаний от импорта из недружественных стран»

Интересно сопоставить направления потенциального экспорта и импорта, проанализировав предоставленные данные. Обе группы компаний признают первенство в развитии маршрутов по направлению в Китай [20]. Тем не менее в контексте экспорта выявляется также значительное значение развития других транспортно-логистических маршрутов, включая направления в Турцию, Иран и Индию [19]. Когда речь заходит об импорте, эти дополнительные направления уступают первенство китайскому маршруту.

В общем большинство российских компаний подтверждает необходимость импорта из недружественных стран. Это касается как технологий и оборудования, так и сырья, материалов и комплектующих. Более 80 % участников опроса утверждают, что их деятельность в разной степени зависит от импорта. Это свидетельствует о широком спектре отраслей, где компании зависят от зарубежных поставок. Десятая часть респондентов сообщила, что их предприятия критично зависят от импорта и были вынуждены приостановить работу из-за ограничений поставок из недружественных стран. Треть компаний оценивает свою зависимость как значительную и вынуждена упрощать производство.

Рисунок 8 демонстрирует результаты мнения компаний о роли экспорта, в целом, и о «правилах игры» на глобальных рынках в текущей ситуации.

Около 40 % планирует полностью заменить поставки из недружественных стран в перспективе. При этом некоторые компании (40 %) утверждают, что их зависимость от импорта из указанных стран постепенно снижается, а ранее была выше. Небольшая доля компаний (около 5 %) сообщила, что в настоящее время они смогли полностью избавиться от зависимости от импорта из недружественных стран. Таким образом, обзор показывает разнообразие ситуаций среди российских компаний в контексте зависимости от импорта из недружественных стран, что подчёркивает необходимость дифференцированных стратегий и управленческих решений в зависимости от конкретных обстоятельств каждого предприятия.

План мер, направленных на развитие евразийской экономической интеграции с целью перестройки цепочек поставок и поддержки международной торговли в новых условиях, находит поддержку 82 % участников опроса. Для обеспечения сбалансированного развития необходимо регулировать фискальную нагрузку экспортно-ориентированных отраслей.

В частности, следует отметить, что увеличение налоговой нагрузки в периоды сильной рыночной конъюнктуры должно компенсироваться её снижением в периоды падения цен. Что касается импорта, то упрощение процедур ввоза критически важной продукции должно быть временным.



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytics>

Рисунок 8 – Мнение компаний о роли экспорта в целом и о «правилах игры» на глобальных рынках в текущей ситуации

Важно чётко определить момент, когда стимулирующие меры по импорту следует завершить и перейти к стратегии импортозамещения для критически важной продукции [8]. Две трети организаций предлагает переносить споры в альтернативные формы арбитража вместо традиционных международных арбитражей.

Рисунок 9 отражает результаты оценки плана действий в области экспорта.

Использование бренда «Сделано в России» (Made in Russia) может способствовать успешному проникновению на рынки дружественных стран. Однако только половина считает, что развитие электронной торговли может частично компенсировать потерянные каналы экспорта российской продукции. Уход иностранных компаний с российского рынка даст российским компаниям преимущество при выходе на внешние рынки.

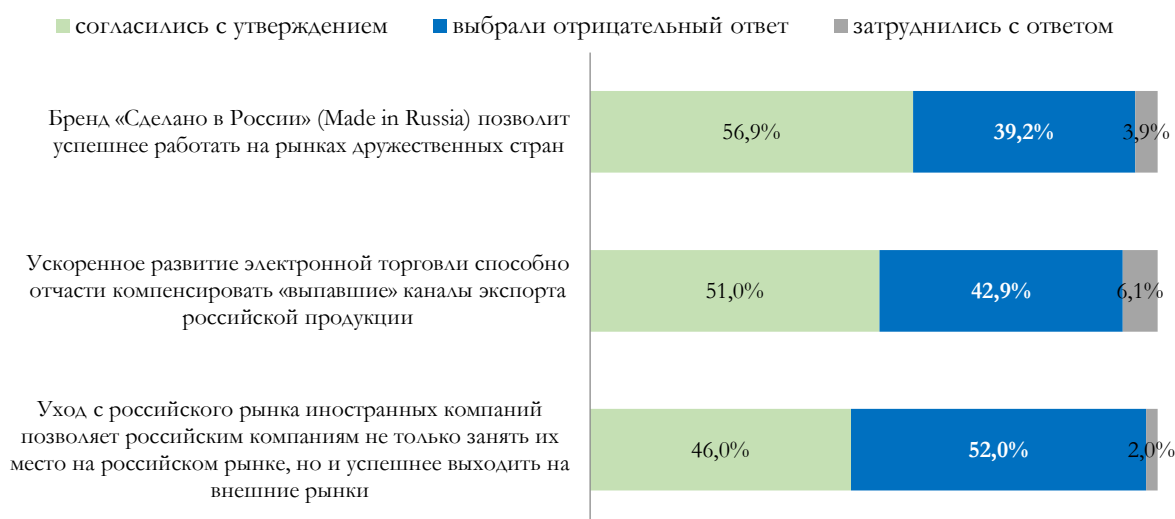
Почти половина компаний утверждает, что отсутствие формализованных правил игры – это тренд на глобальных рынках в краткосрочной перспективе; 24 % считает, что этот тренд будет актуален в среднесрочной перспективе.



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytics>

Рисунок 9 – Оценка плана действий в области экспорта

В то время как половина организаций утверждает, что новые глобальные/универсальные правила обязательно будут сформированы, и это произойдет в среднесрочной перспективе. Тридцать процентов респондентов согласны с тем, что это вопрос, который будет решаться в долгосрочной перспективе.



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytics>

Рисунок 10 – Новые возможности в области экспорта

Рисунок 11 показывает результаты оценки компаниями возможности реализации трендов на глобальных рынках.



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytics>

Рисунок 11 – Оценка компаниями возможности реализации трендов на глобальных рынках

Более 38 % компаний считает, что усиление протекционизма во внешней торговле будет осуществлено в среднесрочной перспективе. В краткосрочной перспективе более трети респондентов предсказывают усиление протекционизма, а чуть менее 30 % видят его реализацию в среднесрочной перспективе. Относительно тренда по появлению и укреплению новых резервных валют (корзин валют), более 40 % компаний считает, что это может произойти в долгосрочной перспективе. Таким образом, появление новых возможностей внешнеэкономической деятельности предприятий сопровождается дополнительными затратами и рисками. Для их контроля и минимизации необходим комплексный анализ внешнеэкономической деятельности, который выявит резервы повышения эффективности и обоснованно применит методы снижения рисков.

Информация о новых (уточнённых) целевых показателях (индикаторах) госпрограммы, отражённых в проекте паспорта «Развитие внешнеэкономической деятельности», представлена в следующей таблице.

Экономические интересы России должны быть более активно представлены в международных организациях, таких как G20, ООН и АТЭС. Наличие чётких правил функционирования мировых рынков является важным фактором успешной работы российских компаний на внешних рынках, даже если отдельные страны нарушают правила. В то же время значительное количество организаций (44,9 %) считает, что роль глобальных институтов, таких как ВТО, будет оставаться высокой в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Таблица 1 – Сведения о новых (уточнённых) целевых индикаторах (показателях) национальной программы, включённых в проект паспорта «Развитие внешнеэкономической деятельности» ГП-27 и утверждённых в действующей редакции национальной программы

Показатели (индикаторы)	2020 год		2021 год		2022 год		2023 год	
	в действующей редакции	в проекте паспорта	в действующей редакции	в проекте паспорта	в действующей редакции	в проекте паспорта	в действующей редакции	в проекте паспорта
Основные целевые показатели госпрограммы, общие для действующей редакции паспорта ГП-27 и проекта паспорта ГП-27								
Темпы роста экспорта несырьевых неэнергетических товаров, 2020 год - 100%, в текущих ценах процентов		123,6		133,9		149,5		167,3
Отклонение	X	123,6	X	133,9	X	149,5	X	167,3
Объем экспорта оказываемых услуг, млрд. долларов США	76	76	82	53,9	88	62,9	94	69,3
Отклонение	X	0	X	-28,1	X	-25,1	X	-24,7
Основные целевые показатели госпрограммы, исключенные из редакции проекта паспорта ГП-27								
Рейтинг Всемирного банка Doing Business по показателю «Международная торговля» (позиция в рейтинге)	80		70		60		50	
Темпы роста экспорта несырьевых неэнергетических товаров, 2017 год - 100 процентов	123,6		133,9		149,5		167,3	

В условиях нарушения глобальных правил игры России следует разработать свои собственные правила на площадках ШОС, БРИКС, ЕАЭС и других.

Проблемы совершенствования внешнеэкономической деятельности

В условиях глобализации множество российских компаний вышли на международный уровень [2; 4; 9; 18]. Однако в последние годы российские предприятия сталкиваются с различными проблемами при вступлении во внешнеэкономические отношения. Одной из наиболее актуальных проблем являются колебания валютных курсов, что сопровождается валютной экспозицией и риском. Изменения валютных курсов могут оказать значительное воздействие на международную торговлю, представляя риски как для экспортёров, так и для импортёров. Существенное отличие стоимости иностранной валюты, используемой в торговых операциях, от прогнозируемой может привести к финансовым убыткам.

Вместе с тем валютный риск и экспозиция к иностранной валюте несут в себе не только риски, но и возможность дополнительных прибылей. Тем не менее многие предприниматели предпочитают избегать случайных изменений, стремясь сделать свою компанию менее чувствительной к неожиданным сдвигам. В связи с этим предприятия ищут способы минимизации или полного устранения экспозиции к иностранной валюте, чтобы более надёжно планировать бизнес-операции и прогнозировать прибыль. Этот подход преследуется не только экспортёрами, но и импортёрами, которые также стремятся снизить свою экспозицию по тем же причинам. Однако большинство предпринимателей так же, как и экспортёры, стремятся уменьшить свою зависимость от иностранной валюты или вовсе избежать её использования. Импортёры предпочитают точно определить, сколько им придётся заплатить в своей национальной валюте. Существует несколько методов устранения рисков, связанных с иностранной валютой, и часто они включают сотрудничество с банками. Управление многочисленными иностранными дебиторами также требует дополнительного оборотного капитала для их финансирования, что усложняет контроль за

задолженностью, её взысканием и управлением неплатёжеспособными долгами, особенно в случае, если клиент находится за границей.

Большинство проблем, связанных с внешнеэкономической деятельностью фирмы, требуют системного анализа и структурированного подхода для выявления ключевых аспектов и разработки эффективных путей их решения. В данном контексте можно выделить несколько важных проблем и предложить соответствующие стратегии улучшения (рис. 12).



Источник: составлено автором

Рисунок 12 – Ключевые проблемы и пути их решения при усовершенствовании внешнеэкономической деятельности фирмы

В то же время, избыточное государственное регулирование может создать новые проблемы для участников внешнеэкономической деятельности. Правительственные регулирования, относящиеся к импорту и экспорту, могут стать серьёзным барьером для международной торговли. Такие регулирования могут включать в себя валютные ограничения, торговые эмбарго, квоты на импорт, лицензирование экспорта и импорта, а также различные стандарты безопасности, качества, здравоохранения и гигиены. Обширная документация, необходимая для таможенного оформления импортируемых товаров, также может стать значительным источником задержек. Важным аспектом проблемы является также необходимость уплаты таможенных пошлин и других налогов на импортные товары.

Предложенный комплекс мероприятий поддержки для экспортёров, работающих в условиях санкционных ограничений

С 1 января 2023 года вступили в силу изменения в правилах предоставления субсидий для компенсации убытков по кредитам, взятым на приобретение приоритетных для импорта товаров. Министерство экономического развития России разработало навигатор по мерам поддержки импорта, направленным на стимулирование экономического развития в условиях санкций (письмо от 22.09.2022 № 35970-ДВ/Д12и). Системообразующие и/или градообразующие предприятия могут получить отсрочку или рассрочку уплаты ввозных таможенных пошлин при ввозе товаров на территорию Евразийского экономического союза (за исключением подакцизных товаров) при соблюдении условий и получении поддержки согласно законодательству государств-членов. Федеральная таможенная служба разъяснила порядок получения этой формы поддержки. Введены упрощения для ввоза многокомпонентного оборудования с возможностью корректировки классификации товара в течение 6 лет и изменения классификации товара при необходимости перелома его под другую таможенную процедуру.

Федеральная таможенная служба России прояснила применение упрощённого порядка в контексте ввоза комплектующих, поставляемых вместе с компонентами технологического оборудования. До 1 января 2029 года предусмотрено разрешение на ввоз многокомпонентного товара по нескольким внешнеэкономическим сделкам. До 1 сентября 2023 года включительно был разрешён ввоз продукции без обязательной маркировки согласно техническим регламентам Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Маркировка может быть проведена впоследствии, а единый знак обращения на рынке ЕАЭС должен быть установлен до реализации продукции конечному потребителю. Участники внешнеэкономической деятельности, занимающиеся ею менее года, освобождены от обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин и налогов за товары, перечисленные в законе о таможенном регулировании.

Сокращён срок для принятия решения о классификации товара при подаче заявления через личный кабинет. До 1 января 2025 года разрешено таможенное декларирование товаров с указанием одной товарной позиции по ТН ВЭД, поставляемых комплектно или в разобранном виде, без изменения решения о классификации, выданного до 1 июля 2022 года.

До 1 марта 2025 года лицо, получившее решение о классификации, обязано предоставить необходимые документы для изменений в случае комплектных товаров. Установлены условия, при которых лицо, не являющееся владельцем склада, может выступать декларантом товаров, помещаемых под таможенную процедуру свободного склада. Установлены также условия, при которых лицо, не являющееся владельцем свободного склада и выступающее декларантом товаров, помещаемых под таможенную процедуру свободного склада, может осуществлять хозяйственную деятельность на территории данного склада. Правительство Российской Федерации утвердило особенности использования обеспечения уплаты ввозных таможенных пошлин и налогов при предоставлении рассрочки платежей, в частности сократив сроки, в течение которых уполномоченный орган информирует о решении по заявлению о рассмотрении оснований для рассрочки уплаты данных платежей. Ограничен также срок предоставления проекта распоряжения Правительства РФ по подтверждению оснований для отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин и налогов. Такие изменения действовали до 31 декабря 2023 года. Также введены категории лиц, для которых устанавливаются особые сроки уведомлений о неуплате таможенных платежей и других пошлин, а также определён особый срок их исполнения. Федеральная таможенная служба предоставила разъяснения относительно порядка применения указанных мер поддержки. Эти изменения имели силу до 3 апреля 2023 года. Определены мероприятия, направленные на поддержку импорта [5].

Введены меры льготного кредитования при приобретении товаров, признанных приоритетными для импорта. Льготная процентная ставка составляет не более 30 % ключевой ставки Банка России, увеличенной на 3 процентных пункта на день начисления процентов по кредитному соглашению. Данная льгота предоставляется на определённые сроки в зависимости от цели кредитования:

– для финансирования импортного контракта на приобретение продукции срок льготной ставки не более 12 месяцев со дня первого транша. При этом соглашение должно содержать

условие применения льготной ставки к объёму финансирования, выданному до 31 декабря 2022 года;

– на приобретение продукции в рамках инвестпроекта или финансирование импортного контракта с продолжительным сроком поставки льготная ставка предоставляется на срок не более 36 месяцев со дня первого транша. Здесь также применяется условие применения льготной ставки к объёму финансирования, выданному до 31 декабря 2023 года.

В условиях санкционных ограничений внедрение комплекса мероприятий поддержки для российских экспортёров – товаропроизводителей требует системного подхода и эффективного управления рисками. Продолжительный успех внешнеэкономической деятельности в данном контексте может быть обеспечен следующими шагами (рис. 13).



Источник: составлено автором

Рисунок 13 – Внедрение комплекса мероприятий поддержки для экспортёров

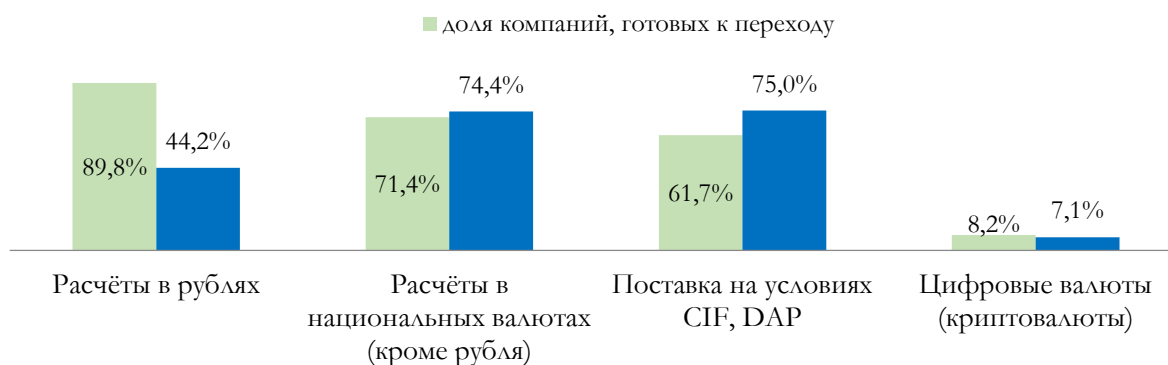
Применение данного комплекса мероприятий позволит фирме, занимающейся внешнеэкономической деятельностью, эффективно преодолеть вызовы, связанные с санкционными ограничениями, и обеспечить устойчивое развитие на мировом рынке.

Правительство РФ в 2023 году наделено правом возложить функции по осуществлению страховой и гарантийной поддержки экспорта и импорта на иную организацию, не предусмотренную законом. Допускается ввоз в Российскую Федерацию определённых товаров без получения согласия правообладателей оригинальных иностранных товаров, которые были введены в оборот за рубежом. Перечень таких товаров утверждён приказом Минпромторга России от 19 апреля 2022 года под номером 1532. Использование результатов интеллектуальной деятельности, выраженных в этих товарах, а также средств индивидуализации, используемых для маркировки этих товаров, не считается нарушением исключительных прав на интеллектуальную собственность до 1 июля 2023 года. До указанной даты разрешён ввоз пестицидов и агрохимикатов через любые пункты пропуска через государственную границу России.

С целью минимизации рисков, связанных с нестабильностью валютных курсов и ограничением действия ряда платёжных систем на российской территории, компании оперативно вносят изменения в схемы финансовых расчётов при экспортно-импортных сделках, гибко адаптируясь к новым условиям. Многие иностранные контрагенты выражают готовность к переходу на расчёты в рублях. Вместе с тем более половины компаний, опрошенных РСПП, выразили сомнения относительно того, согласятся ли их контрагенты на использование рублёвых платежей.

Отдельные организации готовы к расчётам в других национальных валютах, и они считают, что их контрагенты также согласны на такие расчёты, за исключением рубля. Отметим, большинство российских компаний может выполнять поставки на условиях CIF и DAP.

Готовность контрагентов к переходу на эти стандарты оценена положительно, осознающих, что эти условия распределения рисков более выгодны для продавца. В настоящее время интерес к использованию цифровых валют в экспорте остаётся невысоким, однако некоторые контрагенты готовы перейти на расчёты в криптовалюте (рис. 14).



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytcs>

Рисунок 14 – Изучение потенциала внедрения инновационных методов расчётов в рамках экспортных сделок

Из представленных данных видно, что в настоящее время лишь 18 % российских компаний реализует инвестиционные проекты за пределами страны, что свидетельствует о невысокой инвестиционной активности на мировом рынке. Однако в перспективе отмечается потенциал для увеличения интереса к инвестициям за рубежом: примерно 30 % компаний выражает намерение запустить инвестиционные проекты в будущем, и половина из них планирует начать проекты в ближайшие три года.

В инновационной области большинство компаний высказывает готовность поддерживать сотрудничество с предприятиями из недружественных стран, что свидетельствует о стремлении к развитию инноваций в условиях открытости и глобального взаимодействия [10; 17].

Также большинство организаций выражает готовность к технологическому взаимодействию с производителями из стран, не включённых в недружественный список. Заклучая тему сотрудничества в области инноваций, отдельные фирмы подтверждают актуальность передачи

зарубежных технологий для российского бизнеса. По оценке бизнеса, система поддержки экспорта воспринимается как недостаточно гибкая согласно двум третям респондентов. Система оказания поддержки экспорту промышленной продукции ограничена в учёте различных аспектов компаний и не адаптирована для охвата всех этапов жизненного цикла экспортных проектов. Критерии предоставления поддержки могут быть сложными для компаний, а процессы получения и управления этой поддержкой не всегда прозрачны и чётки.

В сфере экспорта взаимоотношения с органами власти в значительной степени переведены в цифровой формат. Этот факт воспринимается как положительный результат усилий, предпринимаемых ФОИВ и институтами развития в течение последних нескольких лет.

Для эффективной поддержки экспорта в условиях санкций необходимо продолжение реализации программ и мер, которые наиболее востребованы. Санкции создают ситуацию, требующую дополнительных ресурсов для поддержки экспортной активности и стимулирования выхода компаний на новые рынки [3; 13].

Существует потребность в программах и мерах финансовой поддержки, охватывающих частичную компенсацию расходов. Среди них основные запросы связаны с компенсацией затрат на транспортировку и расходов на маркетинг и продвижение. Также выделяется запрос на возмещение части затрат на адаптацию продукции.

Кроме того, проявляется заинтересованность в поддержке через специальные программы, направленные на помощь бизнесу при выходе на новые географические рынки, включая Африку, Латинскую Америку, Азию и СНГ. Компании также выражают интерес к участию в выставочно-ярмарочных мероприятиях и льготному кредитованию. На текущий момент им требуется поддержка в области страхования экспорта, предоставления субсидий на сертификацию и омологацию продукции, а также финансирования структурных и проектных инициатив.

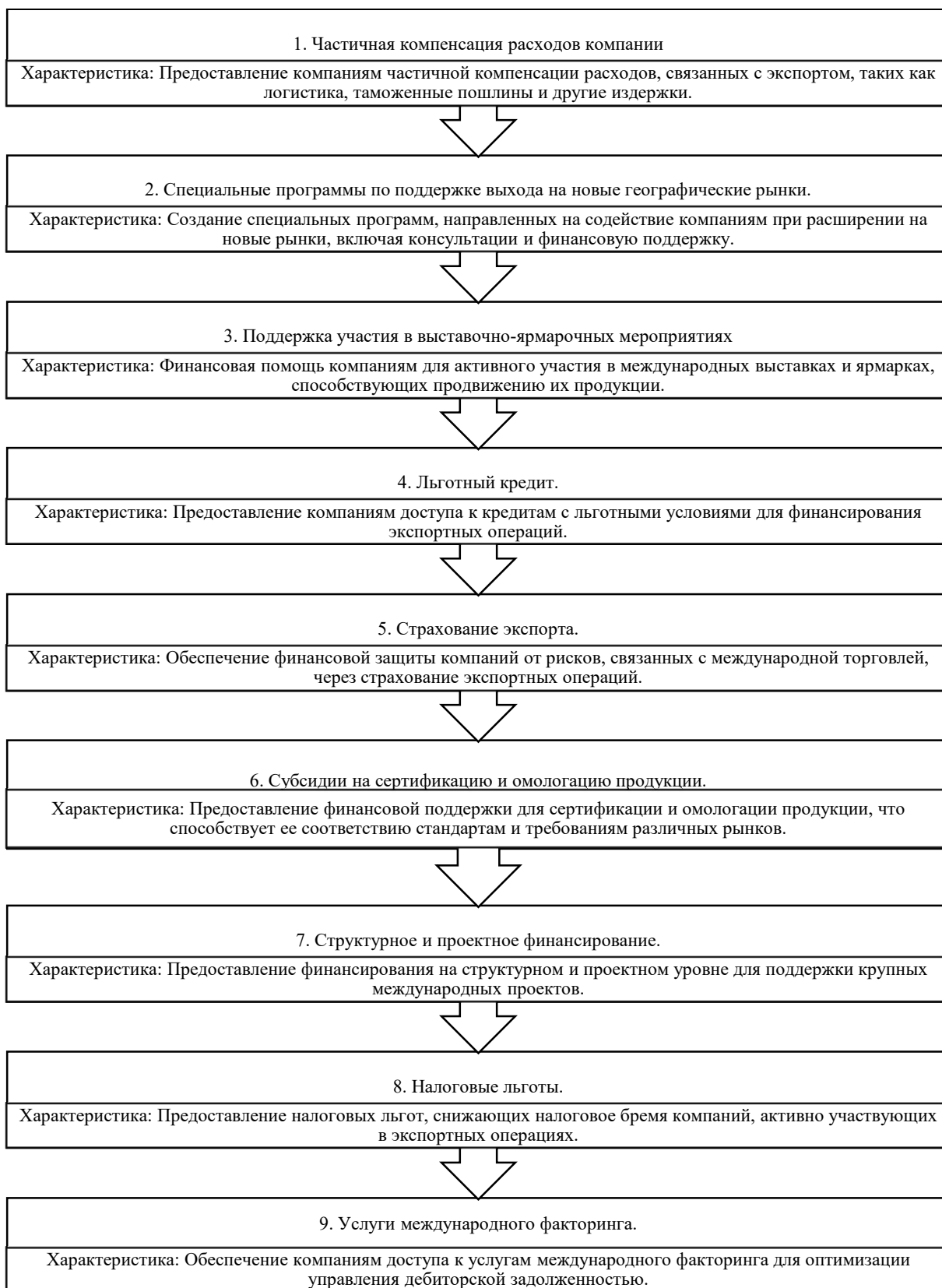
Так, по мнению одного из крупных автопроизводителей, необходимо на уровне стран обсудить вопрос о снижении ввозных таможенных пошлин для обеспечения конкурентоспособности на рынке, подписать соглашения о свободной торговле и уменьшить (или обнулить) ставки ввозных пошлин [16].

Представитель компании, деятельность которой ориентирована на добывающую отрасль, предложил внести изменения в налоговый кодекс, вводя отдельную шестую группу налога на дополнительный доход. Предложение сопровождается особыми параметрами, включающими исключение ограничений по предельным удельным расходам и обнуление ставки налога на дополнительный доход. Основная цель предложения заключается в расширении налогообложения и внесении изменений в объект налогообложения. Предлагается внести коррективы в охват доходов, включая дополнительный доход от добычи углеводородного сырья на залежах с содержанием нефти вязкостью 10000мПа·с и выше в пластовых условиях. Таким образом, предложение направлено на администрирование налога по залежам, используя принципы, аналогичные применяемым к другим пяти группам, определённым в налоговом кодексе в его текущей редакции. Это предложение представляет собой стратегическую инициативу, нацеленную на оптимизацию налогообложения в соответствии с особенностями деятельности компании в добывающей отрасли [16].

Следует выделить следующие ключевые аспекты и характеристики предложенных мер (рис. 15). Меры финансовой поддержки для развития экспортной деятельности компаний представляют собой важный инструмент стимулирования международных бизнес-инициатив [4].

Эти меры формируют комплексный инструментарий, направленный на устойчивое и успешное развитие экспортной деятельности компаний, способствуя их конкурентоспособности на мировом рынке. Адаптация подобных мероприятий позволяет компаниям более точно соответствовать изменяющимся условиям рынка и создавать благоприятные условия для устойчивого развития. Отмечено, что услуги международного факторинга востребованы у компаний, и этот вариант предложен в оценочном списке финансовых мер поддержки.

Обобщая полученные данные, можно сделать вывод о том, что финансовые программы поддержки, начиная от страхования экспорта и заканчивая международным факторингом, оцениваются компаниями как равноценно важные. Все предложенные варианты имеют схожую степень значимости, и существует большое пересечение между ними.



Источник: составлено автором

Рисунок 15 – Необходимые меры финансовой поддержки для развития экспортной деятельности

Также отмечается, что участники опроса высказали свои индивидуальные потребности относительно мер поддержки экспорта. Например, в условиях укрепления курса рубля некоторым компаниям необходима компенсация роста курса российского рубля относительно национальных валют стран-импортёров. Это позволило бы снизить стоимость продукции до уровня, конкурентоспособного на внешних рынках [12].

Примерно четверть компаний считает, что государство может оказывать поддержку экспортным усилиям, стимулируя развитие интернет-торговли.

Рисунок 16 демонстрирует необходимые меры поддержки в области инфраструктурных проектов.



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytics>

Рисунок 16 – Необходимые меры поддержки в области инфраструктурных проектов

В целях улучшения выхода продукции на новые рынки и укрепления позиций на существующих компании выделяют нефинансовые меры поддержки, придавая приоритет следующим направлениям:

1. Сокращение административных и финансовых затрат, связанных с процессом сертификации продукции.
2. Устранение барьеров и ограничений доступа к рынку и его деятельности.
3. Активное представление интересов российских экспортёров в межправительственных комитетах.
4. Разработка новых механизмов оплаты бизнеса, включая возможность проведения транзакций в местной валюте.

Особое внимание будет уделено организации коллективных и индивидуальных бизнес-миссий, оказанию информационной и консультативной поддержки. Компании также ценят помощь в организации поставок через посреднические суды, которые могут изменить страну происхождения. Институциональные меры, не требующие значительных финансовых вложений со стороны государства, рассматриваются бизнесом как важный элемент поддержки. Также необходимо предложить к реализации комплексных мер, и в частности более затратных и долгосрочных. Создание новых торговых представительств России в других странах представляет большую значимость для фирм-экспортёров [3]. Уточняется, что в настоящее время торговые представительства России действуют в 53 странах, в то время как российские промышленные зоны находятся в стадии разработки и реализации в ограниченных регионах. Кроме того, проявляется заинтересованность в инициации проектов создания промышленных зон России, трансграничных экономических зон и индустриальных парков на территории других стран. Отмечается важность заключения соглашений, направленных на защиту и поощрение инвестиций, а также на развитие институтов поддержки в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). К примеру, это включает соглашения о капиталовложениях, развитие институтов, таких как евразийские торговые дома, трансграничные специальные экономические зоны, а также участие в бизнес-диалогах, проводимых Деловым советом ЕАЭС.

На рисунке 17 отражены необходимые меры нефинансовой поддержки для развития экспортной деятельности компаний.

1. Снижение административных и финансовых расходов при сертификации.	Внедрение механизмов эффективного контроля и упрощения процесса сертификации, направленных на уменьшение бюрократии и оптимизацию расходов.
2. Снятие барьеров и ограничений на рынках.	Активное воздействие на снижение торговых барьеров и устранение ограничений для обеспечения более свободного доступа к рынкам различных стран.
3. Активное продвижение интересов в рамках МПК.	Участие в работе Международной палаты коммерции (МПК) для продвижения интересов российских экспортёров на мировой арене.
4. Создание нового механизма деловых расчетов.	Разработка и внедрение новых эффективных механизмов для проведения деловых расчетов с минимизацией финансовых рисков.
5. Организация бизнес-миссий.	Проведение коллективных и индивидуальных бизнес-миссий для расширения географии присутствия и налаживания партнерских отношений.
6. Информационная и консультационная поддержка.	Обеспечение компаний информацией и консультациями по вопросам внешнеэкономической деятельности и международной торговли.
7. Организация поставок через другие юрисдикции.	Поощрение использования альтернативных маршрутов и стратегий поставок для оптимизации таможенных процедур и логистики.
8. Создание новых торговых представительств.	Активное формирование торговых представительств для прямого взаимодействия с партнерами на зарубежных рынках.
9. Заключение соглашений о свободной торговле и ЗСТ.	Ведение переговоров и заключение соглашений для содействия свободной торговле и создания зон свободной торговли.
10. Создание промышленных зон и трансграничных экономических зон.	Разработка и поддержка инфраструктуры для создания новых промышленных и трансграничных зон, способствующих взаимовыгодному сотрудничеству.
11. Увеличение числа/квалификации специалистов в сфере ВЭД.	Повышение квалификации специалистов и обеспечение наличия высококвалифицированных кадров в области внешнеэкономической деятельности.
12. Заключение соглашений о защите и поощрении капиталовложений.	Стимулирование инвестиций через заключение соглашений о защите и поощрении капиталовложений.
13. Развитие институтов поддержки в рамках ЕАЭС.	Укрепление евразийских торговых домов и других институтов поддержки для обеспечения синергии в рамках Евразийского экономического союза.

Источник: составлено автором

Рисунок 17 – Необходимые меры нефинансовой поддержки для развития экспортной деятельности

Соглашения о свободной торговле и формирование зон свободной торговли также рассматриваются как мощный стимул для развития двустороннего и многостороннего торгово-экономического взаимодействия, необходимого для успешного экспорта продукции. Одновременно

фирмы придают важность работе в области образования и подготовки квалифицированных кадров. Они подчёркивают необходимость увеличения числа и повышения квалификации специалистов в сфере внешнеэкономической деятельности, выпускаемых высшими и средними специальными учебными заведениями.

Дополнительные меры поддержки по линии РСПП для развития экспортной деятельности компаний представлены на рисунке 18.



Источник: Экспортная деятельность компаний. Официальные аналитические данные Российского союза промышленников и предпринимателей. – URL: <https://rspp.ru/activity/analytics>

Рисунок 18 – Дополнительные меры поддержки по линии РСПП для развития экспортной деятельности

Для продвижения продукции под брендом «Сделано в России» необходимо организовывать выставочные залы и в других странах. Государственная поддержка необходима для решения вопросов экспорта российской продукции в другие страны, в том числе в дружественные. Следует адаптировать свои требования к экспортному контролю к текущей ситуации, чтобы сохранить и расширить свой экспортный потенциал. Например, Узбекистан взимает высокий налог с продаж на импорт (20 %) на аналогичную продукцию, произведённую внутри страны.

Регистрация и другие затраты для узбекских производителей значительно ниже по сравнению с зарубежными производителями. Дополнительные меры поддержки экспорта РСПП демонстрируют необходимость более активного продвижения интересов российских экспортёров через межправительственные комиссии, межправительственные торгово-экономические объединения и организации. Организациям, занимающимся внешнеэкономической деятельностью, нужна база данных о мероприятиях и проектах, включая информацию о тендерах. 29,4 % компаний заинтересовано в семинарах по импорту и экспорту в рамках РСПП. Наименее популярными мерами поддержки стали: оказание компаниями-членами РСПП услуг потенциальным заказчикам через интернет-платформы, ведение базы данных экспертов по внешнеэкономической деятельности, создание проектных офисов и проектных организаций.

По обобщению представленных запросов и предложений можно сделать следующие выводы. На текущий момент актуальна задача создания отечественного производства сырья для углеграфитовой продукции, особенно в связи с отсутствием необходимого сырья, такого как игольчатый кокс и нефтяной малосернистый кокс, на территории России и ЕАЭС. Для успешной экспортной деятельности компании выделяют несколько ключевых потребностей: субсидии на проведение научно-исследовательских работ (НИОКР) по современным технологиям, грантовая поддержка для внедрения отечественных цифровых решений, компенсации расходов на транспортировку продукции, субсидии на патентование, а также субсидии на проведение НИОКР в целом. Компенсация расходов на содержание простаивающей инфраструктуры является дополнительным запросом, отражающим необходимость поддержки в условиях простоя. Организации высказывают потребность в предоставлении льготного лизинга и/или кредита, а также в компенсации части капитальных затрат на приобретение судов. Несколько предложений связано с требованием отмены экспортных пошлин на рапс, что также является актуальной темой для компаний. В части мер поддержки, направленных на расширение экспортной активности российских компаний через развитие инфраструктуры, особую важность и неотложность представляет собой улучшение транспортно-логистического комплекса внутри страны, включая пограничные переходы, порты, терминалы, подъездные дороги и другие компоненты. А также государство должно софинансировать строительство транспортно-логистических объектов в других странах для устранения узких мест [6].

Представим ниже предлагаемые нами в ходе проведённого исследования инновационные способы управления в российских компаниях, основанные на стратегических инновациях и учёте глобальных трендов (рис. 19).



Источник: составлено автором

Рисунок 19 – Инновационные способы управления в российских компаниях, основанные на стратегических инновациях и учёте глобальных трендов

Инновационные стратегии управления в рамках вышеописанных трендов могут помочь российским компаниям эффективно преодолевать вызовы, связанные с отсутствием формализованных правил игры и воздействием глобальных перемен [1].

Заключение

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что решение глобальных проблем, связанных с совершенствованием внешнеэкономической деятельности, будет полезным для всех российских компаний, работающих на международном уровне. Инновационные методы определения оптимальных направлений инновационной деятельности помогут им эффективнее использовать ресурсы и повышать конкурентоспособность. Стратегии инноваций при поддержке экспортёров в условиях санкционных ограничений имеют возможность стать важным инструментом для государственных органов и организаций, оказывающих поддержку экспортному сектору. Они могут использовать инновационные методы для разработки эффективных программ и мероприятий, способствующих устойчивому развитию российских компаний на мировых рынках. Компании, занимающиеся экспортом, способны воспользоваться инновационными стратегиями для диверсификации рынков, адаптации к изменяющимся торговым условиям и разработке конкурентоспособных продуктов. Инновационные методы также помогут укрепить позиции на мировых рынках и справиться с санкционными ограничениями. Инновационные методы управления предоставляют возможности для сотрудничества между компаниями и исследовательскими учреждениями. Это будет выступать стимулом для исследования и разработки, способствовать обмену знаниями и созданию инновационных продуктов. Таким образом, инновационные подходы к управлению и стратегии инноваций предоставляют широкие возможности для повышения эффективности российского экспорта и совершенствования внешнеэкономической деятельности компаний в условиях современных вызовов.

Список источников

1. Докучаева, Е. А. Проблемы инновационного развития России / Е. А. Докучаева, А. Н. Бакина // *Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир* : Сборник статей VIII международной научно-практической конференции аспирантов и студентов, Санкт-Петербург, 05–06 июня 2019 года / Ответственный редактор Н.М. Космачева. – Санкт-Петербург: Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина, 2019. – С. 39-42. – EDN DFTGLN.
2. Звягинцева, Ю. А. Тенденции в международной торговой политике / Ю. А. Звягинцева, Е. В. Трошина // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2021. – № 13. – С. 9-12. – DOI 10.36683/2500-249X/2021-13/9-12. – EDN SDKKLG.
3. Игнатов, М. Р. Влияние санкций Европейского Союза на развитие экономики Российской Федерации и ее контрмеры / М. Р. Игнатов // *Молодежная наука : труды XXVI Всероссийской студенческой научно-практической конференции КРИЖТ ИрГУПС, Красноярск, 22 апреля 2022 года. Том 2*. – Красноярск: Иркутский государственный университет путей сообщения, 2022. – С. 49-52. – EDN TZNMGG.
4. Игнашева, Т. А. Компонентный анализ структуры экспорта Республики Марий Эл / Т. А. Игнашева // *Развитие территорий*. – 2022. – № 2(28). – С. 74-81. – DOI 10.32324/2412-8945-2022-2-74-81. – EDN GCUHCD.
5. Козлов, И. О. Формирование новых направлений деятельности таможенной службы в условиях цифровой трансформации / И. О. Козлов // *Анализ состояния и перспективы развития экономики России : Материалы VI Всероссийской молодежной научно-практической конференции (с международным участием), Иваново, 30 апреля 2022 года*. – Иваново: ИГЭУ им. В.И. Ленина, 2022. – С. 266-268. – EDN DMECIA.
6. Кудашкин, Д. А. Развитие инновационной инфраструктуры за счёт использования параллельного импорта компьютерной техники в условиях цифровой трансформации экономической деятельности / Д. А. Кудашкин // *Научные записки академии*. – 2023. – № 1(45). – С. 21-25. – EDN NFDUKU.
7. Максимов, В. Ю. Экспорт продукции АПК как источник укрепления внешнеэкономического потенциала субъекта Российской Федерации (на примере Ставропольского края) / В. Ю. Максимов, Н. В. Мирошниченко // *Исследование проблем экономики и финансов*. – 2023. – № 2. – DOI 10.31279/2782-6414-2023-2-2. – EDN OOBQNS.
8. Марина, Д. А. Меры государственной поддержки инновационных проектов в условиях импортозамещения / Д. А. Марина // *Молодежная наука : труды XXVI Всероссийской студенческой научно-практической конференции КРИЖТ ИрГУПС, Красноярск, 22 апреля 2022 года. Том 2*. – Красноярск: ИрГУПС, 2022. – С. 99-103. – EDN GXMEVD.

9. Мицек, С. А. Статистический и эконометрический анализ российского экспорта / С. А. Мицек, Е. Б. Мицек // *Вопросы управления*. – 2021. – № 4(71). – С. 34-48. – DOI 10.22394/2304-3369-2021-4-34-48. – EDN QFQJPR.
10. Плотникова, М. В. Тенденции инновационного развития российской Федерации в условиях современных реалий / М. В. Плотникова // *Новые научные исследования : сборник статей III Международной научно-практической конференции, Пенза, 17 июня 2021 года*. – Пенза: ООО "Наука и Просвещение", 2021. – С. 110-113. – EDN FYXGDN.
11. Победин, А. А. Международные экономические санкции: структура и сценарии реализации / А. А. Победин, Д. В. Федулов // *Вопросы управления*. – 2023. – № 4(83). – С. 20-32. – DOI 10.22394/2304-3369-2023-4-20-32. – EDN SSAZKO.
12. Региональные аспекты экономического роста в условиях достижения стратегических целей национального развития / А. А. Анненкова, С. В. Баранова, О. И. Кожанчиков [и др.]. – Орел : Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020. – 260 с. – ISBN 978-5-93179-664-2. – EDN RGZLJP.
13. Салимова, Д. Р. Оценка влияния развития транспортной инфраструктуры на географию экспорта регионов России / Д. Р. Салимова, Ю. Ю. Пономарев // *Прикладная эконометрика*. – 2021. – № 3(63). – С. 51-75. – DOI 10.22394/1993-7601-2021-63-51-75. – EDN FCJPVZ.
14. Селюков, М. В. Развитие внешней торговли в контексте обеспечения экономической безопасности приграничных регионов (на примере Белгородской области) / М. В. Селюков, Н. П. Шалыгина // *Научные труды Северо-Западного института управления РАНХиГС*. – 2023. – Т. 14, № 4(61). – С. 122-129. – EDN ODLPQS.
15. Трещевский, Ю. И. Влияние санкций на конфигурацию внешнеэкономической деятельности регионов России / Ю. И. Трещевский, Е. А. Опойкова // *Регион: системы, экономика, управление*. – 2022. – № 2(57). – С. 27-37. – DOI 10.22394/1997-4469-2022-57-2-27-37. – EDN CIOAFD.
16. Финансово-экономические аспекты структурной трансформации регионального развития / С. В. Баранова, С. А. Долгова, Ю. Б. Голикова [и др.]. – Орёл : Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2021. – 296 с. – ISBN 978-5-93179-699-4. – EDN ZLKHFO.
17. Шалаев, И. А. Оценка экономической устойчивости в системе эффективного стратегического развития региона в условиях меняющейся инновационной среды / И. А. Шалаев // *Вестник КрасГАУ*. – 2014. – № 10(97). – С. 20-24. – EDN SZFFLF.
18. Шалаев, И. А. Теоретические основы и особенности формирования инновационной среды региональной экономической системы / И. А. Шалаев // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2013. – № 4(26). – С. 112-118. – EDN UGRQZZ.
19. Givargizova, L. S. Prospects for trade and economic relations between Russia and Iran in the framework of introducing digital technologies: stablecoin / L. S. Givargizova // *Public Administration*. – 2023. – Vol. 25, No. 4(144). – P. 100-109. – DOI 10.22394/2070-8378-2023-25-4-100-109. – EDN MMMWAO.
20. Wang, Yu. High-tech industries in China and Russia: present situation and impact on economic development / Yu. Wang // *State and Municipal Management. Scholar Notes*. – 2021. – No. 2. – P. 237-244. – DOI 10.22394/2079-1690-2021-1-2-237-244. – EDN WORFHS.

Статья поступила в редакцию / Received 02.02.2024
Принята к публикации / Accepted 21.02.2024
Подписано в печать / Passed for printing 19.04.2024