

DOI: <https://doi.org/10.15688/re.volsu.2024.1.18>UDC 336.6+338.24
LBC 65.05+65.261.9Submitted: 28.11.2023
Accepted: 30.01.2024

IMPROVEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY MODEL OF AN ENTERPRISE IN MODERN GEOPOLITICAL CONDITIONS

Galina Ya. Chukhnina

Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation

Natalya V. Gorshkova

Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation

Marina V. Pleshakova

Moscow City University, Moscow, Russian Federation

Darya G. Tregubova

Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation; PJSC Sberbank of Russia, Volgograd, Russian Federation

Abstract. Due to the changing geopolitical situation in the world, there has been a violation and structural change in international production chains, trade cooperation between states, and the distribution of manufactured products, which entails the need to modernize the approach to the implementation of foreign economic activity by Russian enterprises. The purpose of the study was to improve the model of foreign economic activity of the organization, aimed at the maintenance and provision of the financial security of the enterprise in modern geopolitical conditions. The subject of the study is the economic relations arising from the foreign economic activity of LLC Volgograd mustard oil production plant "Sarepta," affecting the financial security of the enterprise. During the research, statistical methods of information processing, economic analysis, methods of a systematic approach, as well as graphical and tabular methods of data processing and presentation, were used. The drawbacks of the current model of foreign economic activity of a particular enterprise are identified, measures to improve this model are suggested, and the methodology for the construction of the export cycle of an enterprise is presented. The peculiarity of the author's methodology is the presence of the following stages of its implementation: research of the priority sales market, evaluation of logistics and distribution, analysis of the laws of the country of potential counterparties, development of a business model of presence in the market, conclusion of a foreign trade contract, and marketing support for exports. This technique is presented in the example of the interaction of the enterprise with counterparties from China. The results of the study concerning the improved methodology for the implementation of export operations by the enterprise can be applied to the practical activities of both the enterprise under analysis and other enterprises of the agro-industrial complex of Russia engaged in foreign economic activity. The development and implementation of the methodology for the construction of the export cycle of the enterprise minimizes the risks associated with the implementation of the process of supply and sale of exported products.

Key words: foreign economic activity, geopolitical conditions, security, export operations, import, export cycle, business model.

Citation. Chukhnina G.Ya., Gorshkova N.V., Pleshakova M.V., Tregubova D.G., 2024. Improvement of Foreign Economic Activity Model of an Enterprise in Modern Geopolitical Conditions. *Regionalnaya ekonomika. Yug Rossii* [Regional Economy. South of Russia], vol. 12, no. 1, pp. 177-187. (in Russian). DOI: <https://doi.org/10.15688/re.volsu.2024.1.18>

АКТУАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Галина Яковлевна Чухнина

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград, Российская Федерация

Наталья Валерьевна Горшкова

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград, Российская Федерация

Марина Владимировна Плешакова

Московский городской педагогический университет, г. Москва, Российская Федерация

Дарья Григорьевна Трегубова

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград, Российская Федерация;
ПАО «Сбербанк России», г. Волгоград, Российская Федерация

Аннотация. В связи с изменением геополитической обстановки в мире произошло нарушение и структурное изменение международных производственных цепочек и торгового сотрудничества государств, дистрибуции произведенной продукции, что влечет за собой необходимость модернизации подхода к осуществлению внешнеэкономической деятельности российскими предприятиями. Целью настоящего исследования стало усовершенствование модели внешнеэкономической деятельности организации, направленное на поддержание и обеспечение финансовой безопасности предприятия в современных геополитических условиях. Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе внешнеэкономической деятельности ООО «ВГМЗ “Сарепта”», влияющие на обеспечение финансовой безопасности предприятия. При проведении исследования применены статистические методы обработки информации, экономический анализ, методы системного подхода, а также графический и табличный методы обработки и представления данных. Выявлены недостатки действующей модели внешнеэкономической деятельности конкретного предприятия, предложены меры по усовершенствованию данной модели и созданию методики построения экспортного цикла предприятия. Особенностью авторской методики является наличие следующих этапов ее осуществления: исследование приоритетного рынка сбыта, оценка логистики и дистрибуции, анализ правовой базы потенциальных контрагентов, разработка бизнес-модели присутствия на рынке, заключение внешнеторгового контракта и маркетинговая поддержка экспорта. Данная методика представлена на примере взаимодействия предприятия с контрагентами из КНР. Результаты исследования по усовершенствованной методике осуществления экспортных операций предприятия могут применяться в практической деятельности как исследуемого предприятия, так и других предприятий АПК России, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Разработка и внедрение методики построения экспортного цикла предприятия минимизирует риски, связанные с осуществлением процесса поставок и реализации экспортируемой продукции.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, геополитические условия, безопасность, экспортные операции, импорт, экспортный цикл, бизнес-модель.

Цитирование. Чухнина Г. Я., Горшкова Н. В., Плешакова М. В., Трегубова Д. Г., 2024. Актуализация модели внешнеэкономической деятельности предприятия в современных геополитических условиях // Региональная экономика. Юг России. Т. 12, № 1. С. 177–187. DOI: <https://doi.org/10.15688/re.volsu.2024.1.18>

Введение

Введенные в отношении Российской Федерации политические и финансовые санкции обуславливают необходимость реакции на быстрые изменения рыночных позиций предприятия, трансформируя все составляющие анализа финансового состояния в целях обеспечения финансовой

безопасности предприятия. То есть изменению должны подвергаться цели, задачи, информационная база, которую надо дополнить нужной информацией, обеспечивающей снижение рисков потерь; используемые приемы и методы и т. д.

Больше всего влияние санкций сказывается на предприятиях, ведущих активную внешнеэкономическую деятельность и осуществляющих

расчеты с иностранными покупателями преимущественно в евро и долларах.

А.А. Кантарович отмечает наличие различных сложностей, в том числе по подготовке сделки, а также в модернизации экспортной стратегии по взаимодействию с внешними контрагентами [Кантарович, 2019: 90]. Е.С. Ненахова, М.В. Плешакова также отмечают влияние санкций на результаты хозяйственной деятельности участников ВЭД [Ненахова, 2018: 29–30; Плешакова, Шиповская, 2018].

Перечень санкций затрагивает практически все сферы деятельности. С.А. Долгова, О.В. Борода считают развитие масложировой промышленности как одной из отраслей АПК перспективным, отмечают необходимость использования инновационного подхода в ведении внешнеэкономической деятельности и выхода на новые зарубежные рынки [Долгова, Борода, 2023: 227–228].

Определение оптимальных путей сбыта и реализации продукции путем осуществления экспортных операций является важным фактором обеспечения финансовой безопасности в современных геополитических условиях.

Действующая модель внешнеэкономической деятельности предприятия

Перерабатывающая промышленность также пострадала от вводимых санкций и ограничений. Для изучения применяемой модели внешнеэкономической деятельности отечественного предприятия рассмотрим пример Общества с ограниченной ответственностью «Волгоградский горчичный маслозавод “Сарепта”» (далее – ООО «ВГМЗ “Сарепта”»), производящего уникальную по составу и ассортименту масложировую продукцию. Данное предприятие является как поставщиком пищевых ингредиентов и сельскохозяйственной продукции, так и экспортером растительных масел. Предприятие имело чистую прибыль на протяжении последних 4 лет, которая показала значительный рост, в частности, в 2020 г. выросла на 261,08 %, в 2021 г. – на 356,73 %, на конец 2022 г. чистая прибыль предприятия составляла 157 млн рублей. Совокупные активы превышают 1 млрд руб., численность сотрудников на 2022 г. составила 230 чел. [ООО Сарепта, 2023].

ООО «ВГМЗ “Сарепта”» является уникальной организацией России по переработке масложировых семян, относится к предприятиям среднего биз-

неса. Предприятие имеет сложную организационную структуру, отвечает современным требованиям безопасности и качества производимой продукции. ООО «ВГМЗ “Сарепта”» имеет лицензию ВХ-00 015298. Переоформлена от 12 марта 2015 г. с бессрочным использованием. Согласно данным из ЕГРЮЛ, лицензируемые виды деятельности непосредственно связаны с переработкой семян горчицы и функционированием масложирового цеха.

Санкции выступают дополнительным ограничивающим фактором, особенно для предприятий, которые масштабируют свою деятельность или же используют в своей операционной деятельности продукты, имеющие международные компоненты. Вводимые ограничения, связанные с прекращением деятельности многих зарубежных компаний на территории России, многими предприятиями рассматриваются: «...как возможность создания отечественной продукции, а также занятие освободившихся рыночных ниш» [Чухнина, Трегубова, 2023: 192–193].

Исследуемое предприятие экспортирует горчичное масло и масложировые семена, причем требования к качеству отгружаемой продукции регламентируются государственными и международными стандартами.

При осуществлении расчетов ООО «ВГМЗ “Сарепта”» с иностранными покупателями заключаются контракты, преимущественно на двух языках, с приложением в виде ведомости банковского контроля по контракту (см. табл. 1).

Срок действия контрактов начинается с момента подписания и заканчивается в момент окончания осуществления: поставок продукции; взаиморасчетов. Например, с контрагентом из Японии контракт заключен с 24 августа 2022 г. по 31 июля 2025 г. в части поставок и до выполнения обязательств сторон сделки в части взаиморасчетов. По контракту экспортируемое горчичное масло будет в дальнейшем реализовано на территории Японии, Китайской Народной Республики, Кореи, Тайваня, Индонезии, Сингапура, Филиппин, Австралии и других стран. Причем покупатель является эксклюзивным дилером товара в пределах территории потребителей – иностранных государств. К концу 2023 г. количество заключаемых контрактов и внешне-торговых операций предприятия с иностранными контрагентами зависит от внешнеэкономической политики государства, в основном ведется взаимодействие с организациями дружественных стран.

**Примеры контрактов, заключенных ООО «ВГМЗ «Сарепта»
с иностранными покупателями**

Условия контракта	Schulter & Maack GmbH (Германия)	VOX TRADING CO., LTD (Япония)	Symrice AG. (Германия)
Предмет договора	Поставка м/семян Восточной горчицы	Поставка масла эфирного горчичного	Поставка масла эфирного горчичного марки С (1000952)
Количество товара	1012,00 МТ ± 5 %	53 480,00 кг ± 10 %	840,00 кг
Минимальный объем единовременной отгрузки	Не менее 21 МТ ± 5 %	Не менее 1 000 кг	–
Тара	Мешок полипропиленовый массой нетто не более 1,1 МТ	Барaban 5,5 куб. дм, помещенный в ящик из гофрированного картона	Барaban алюминиевый массой нетто 10 кг
График поставок	Каждый месяц с августа 2022 г. по февраль 2023 г.	17 480 кг – август 2022 – июль 2023 г. 18 000 кг ± 10 % – август 2023 – июль 2024 г. 18 000 кг ± 10 % – август 2024 – июль 2025 г.	18–22 июля 2022 г.
Качество товара	ГОСТ 9159-71	Требования ТУ 9151-013-10513491-04: требования к прозрачности, запаху, цвету, показателю преломления, плотности, температуры кипения, содержанию АИТЦ и изитиоцианатов + тиоцианатов (см. Приложение И)	Товар эталонного образца
Срок действия контракта в части поставок	С 18 августа 2022 г. по 28 февраля 2022 г.	С 24 августа 2022 г. по 31 июля 2025 г.	С 17 июня 2022 г. по 31 декабря 2022 г.
Цена товара	Август – ноябрь 2022 г.: 970,00 EUR за 1 МТ. Декабрь – февраль 2023 г.: согласовывается дополнительным соглашением	Август 2022 г. – июль 2023 г.: 136,22 евро за 1 кг. Остальные периоды поставки: согласовывается дополнительным соглашением	108,00 евро за кг
Валюта платежа	Евро	Евро	Евро
Общая сумма контракта	981 640,00 (EUR)	7 285 045,60 (EUR)	90 720,00 (EUR)

Примечание. Составлено авторами.

Цена экспортируемого товара зачастую содержит в себе стоимость тары, сумму сборов и налогов, пересматривается и устанавливается в процессе отправки продукции дополнительным соглашением. Рассмотрим процесс осуществления отгрузки поставки готовой продукции иностранным покупателям. После того как был согласован и подписан контракт, начинается отгрузка товара. Предприятие уведомляет покупателя о предполагаемой отгрузке продукции по факсу или электронной почте не позже 10 дней до этой даты.

ООО «ВГМЗ «Сарепта»» направляет в течение 5 дней от даты погрузки товара извещение, в котором отражаются документы, подтверждающие качественные и химические характеристики продукции, а также необходимые для экспорта товара (см. рис. 1).

Оригиналы данных документов при отгрузке направляются вместе с товаром. Отгрузоч-

ные документы направляются контрагенту экспресс-почтой. После приемки товара покупатель оплачивает полную стоимость поставленной партии на счет экспортера – 100 %.

Важно отметить, что ООО «ВГМЗ «Сарепта»» вправе потребовать уплаты пени в размере 0,05 % от неоплаченной стоимости подготовленного к отгрузке товара за каждый день задержки вплоть до исполнения обязательств по оплате покупателем. Если контракт заключается на несколько месяцев, цена товара фиксируется только на первый период поставок, то в дальнейшем стоимость товара пересматривается и согласовывается дополнительным соглашением между сторонами сделки.

Учитывая, что предприятие заключает контракты на продажу и отгрузку готовой продукции и получает за реализованную продукцию валютную выручку, целесообразно рассмотреть

учет валютных операций ООО «ВГМЗ “Сарепта”». Денежные средства по валютным операциям поступают только в безналичной форме, причем активы и обязательства в иностранной валюте пересчитываются в рубли.

В начале 2023 г. с помощью валютного счета было отражено погашение дебиторской задолженности со стороны контрагентов в евро на сумму более 176 млн руб. и в долларах – более 10 млн рублей. Курсовые разницы в качестве получения операционных доходов или расходов отражаются в корреспонденции счета 52 «Валютные счета» и счета 91 «Прочие доходы и расходы». При переоценке иностранной валюты положительная курсовая разница за I квартал 2023 г. по евро составила 112 427,08 руб., которая была отнесена на прочие доходы. Однако в долларах была отражена отрицательная курсовая разница на сумму 2 081 194,09 рублей.

Курсовые разницы образуются в силу изменения официального курса валют, рассмотрим формирование курсовой разницы на примере одного из договоров, заключенного между предприятием и иностранным агентом.

Между ООО «ВГМЗ “Сарепта”» и немецкой фирмой «Schulter&Maack GmbH» был заключен контракт на общую сумму 981 640,00 EUR сроком на полтора года в августе 2022 года. Цена в период с августа по ноябрь 2022 г. установлена в размере 970 EUR за 1 МТ. Первая партия товара объемом 86 МТ была получена покупателем 15 августа 2022 г., по условиям контракта, контрагент производит оплату в течение трех

дней. Через три дня оплата поступила на счет ООО «ВГМЗ “Сарепта”», на тот момент курс евро составил 60,90 рублей. На следующий день сотрудник бухгалтерии направил распоряжение о конвертации полученной суммы, 19 августа 2022 г. курс валюты стал равняться 59,39 рублей. Рублевая оценка валюты в таком случае снизилась с 5 080 278,00 руб. до 4 954 313,80 руб., отрицательная курсовая разница составила 125 964 рублей. Данная сумма отражается на дебете счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Расчеты с иностранными покупателями и заказчиками ООО «ВГМЗ “Сарепта”» оказывают влияние на уровень финансовой безопасности предприятия. Выручка в валюте составила около половины общей суммы выручки, что подчеркивает активную внешнеэкономическую деятельность предприятия. Однако в ходе исследования было обнаружено, что расчеты в валюте не только напрямую влияют на формирование финансовых результатов предприятия, но и могут повлечь за собой убытки в силу изменения курсов валют. В силу данных обстоятельств можно отметить, что экономические явления в современных геополитических условиях способствуют возникновению финансовых рисков ООО «ВГМЗ “Сарепта”».

Методика построения экспортного цикла

Для получения больших выгод для предприятия была разработана методика построения экспортного цикла (см. рис. 2).

инвойс
упаковочный лист
сертификат происхождения общей формы, выданный ТПП России, подтверждающий, что товар произведен в России)
сертификат соответствия сертификации ГОСТ Р Госстандарта России
удостоверение о качестве и безопасности
справка об отсутствии пестицидов в товаре
справка об отсутствии ClO ₂ в товаре
справка об отсутствии использования радиоактивного облучения
справка о содержании SO ₂ менее 30 ppm
справка об отсутствии использования цикламатовой кислоты для переработки товара
справка о содержании CS ₂ менее 50 ppm

Рис. 1. Содержание извещения о произведенной отгрузке при экспорте продукции ООО «ВГМЗ “Сарепта”»

Примечание. Составлено авторами.

На первом этапе построения экспортного цикла предприятия следует оценить экспортный потенциал организации. ООО «ВГМЗ «Сарепта»» перерабатывает и экспортирует 90 % выращенной горчицы на территории Волгоградской области. Объем экспорта продукции предприятия в 2021 г. достиг 3,5 тыс. т [Экспорт горчицы ... , 2023]. За годы сотрудничества с иностранными покупателями предприятие зарекомендовало себя в качестве надежного поставщика конкурентоспособной продукции АПК (рис. 3).

Перечень видов экспортируемой продукции подтверждает специфику деятельности предприятия. Как видим, цена реализации продукции по отдельным видам товаров всегда выше себестоимости продукции, что ведет к финансовой стабильности предприятия и отражает наличие наценки товара для покрытия расходов на его продажу. По основным видам продукции разница между ценой реализации и себестоимостью максимально составила 78,75 % по горчичному порошку, по горчичному маслу цена реализации выше себестоимости на 29,3 %, по рыжиковому маслу – на 36,6 %, семена горчицы реализуют с

превышением на 30 %. По прочей продукции выявлен широкий диапазон между ценой реализации и себестоимостью. Так, по жмыху цена реализации превысила себестоимость в 4 раза, в то время как наценка по ароматизатору составила всего 6,6 %.

Далее определяется регион с наибольшей востребованностью продукции организации. На данный момент среди потенциальных импортеров товаров ООО «ВГМЗ «Сарепта»» отметим КНР. На примере сотрудничества с импортерами данного государства рассмотрим следующее построение экспортного цикла предприятия. В КНР существует большой спрос на АПК продукцию, увеличиваются доходы населения, наблюдается рост потребления растительных масел при ограниченности производственных мощностей. Население КНР постепенно сокращает потребление соевого масла в силу профицита на рынке, также прослеживаются тенденции к популяризации здорового образа жизни и западной кухни в пользу других видов масел, в том числе горчичного [Import and Export ... , 2023; Lin Yan, Kong, 2019].

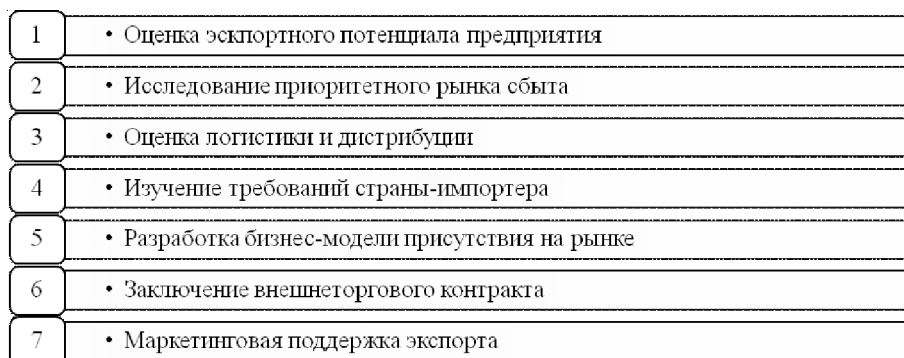


Рис. 2. Методика построения экспортного цикла ООО «ВГМЗ «Сарепта»

Примечание. Составлено авторами.

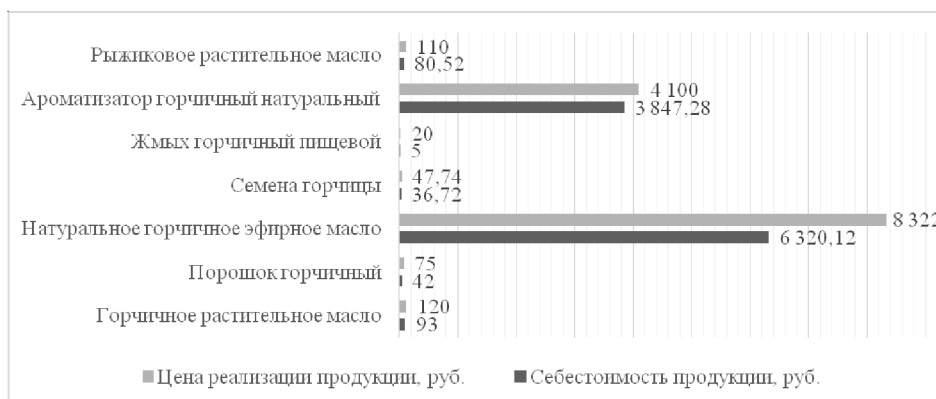


Рис. 3. Виды экспортируемой продукции ООО «ВГМЗ «Сарепта»

Примечание. Расчеты авторов.

В Китайской Народной Республике принимаются меры по управлению безопасностью пищевых продуктов при импорте и экспорте [Measures of the People’s Republic ... , 2021; Food Consumption Trends ... , 2022; The PRC’s Approach ... , 2023].

Рассмотрим импорт масложировой продукции КНР (табл. 2).

На следующем этапе анализируется система логистики и дистрибуции экспорта [Экспортные маршруты, 2023]. Логистика производится в рамках модели с помощью железнодорожного транспорта напрямую посредством сотрудничества с АО «РЖД Логистика» сервисом «Агрэкспресс» по приоритетным маршрутам (рис. 4).

При осуществлении транспортировки в целях экспорта есть возможность воспользоваться видом господдержки, а именно вернуть до 25 % фактически понесенных затрат [Господдержка. Транспортировка товаров ... , 2023]. Каналами сбыта масложировой продукции в КНР являются продажи B2B и B2C (рис. 5).

Важным условием экспорта масложировой продукции на рынке КНР станет продвижение продукции онлайн-каналами при помощи платформ и мессенджеров, использование маркетинговых стратегий с привлечением лидеров общественного мнения.

Детальное изучение стандартов страны-импортера позволит минимизировать риски, свя-

Таблица 2

Импорт масложировой продукции КНР

Импорт маслосемян			
показатели	2021 г.	2022 г.	изменение, %
в абсолютном выражении, млн т	101,7	96,1	-5,80
в денежном выражении, млрд США	74,6	65,8	13,4
Импорт пищевого растительного масла			
показатели	2021 г.	2022 г.	изменение, %
в абсолютном выражении, млн т	7,0	7,3	5
в денежном выражении, млрд США	10,6	9,6	10

Примечание. Составлено авторами.

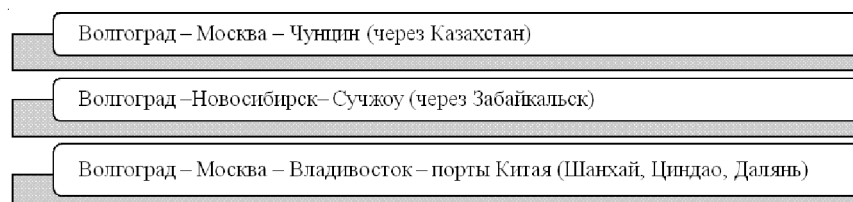


Рис. 4. Маршруты отправки продукции при осуществлении экспортных операций ООО «ВГМЗ “Сарепта”» с контрагентами из КНР

Примечание. Составлено авторами.

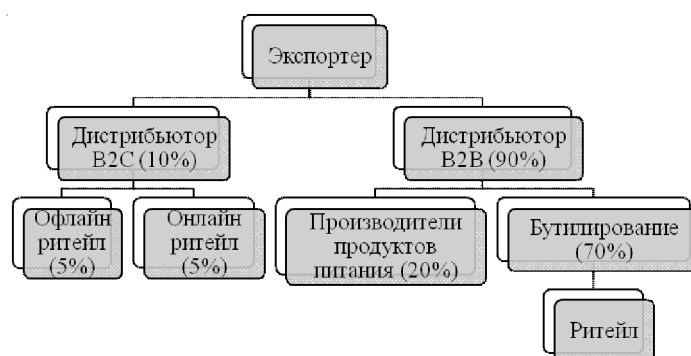


Рис. 5. Каналы сбыта масложировой продукции в КНР

Примечание. Составлено авторами.

занные с нарушением осуществления и периодичности поставок. На территории КНР ведется контроль за ввозом и обращением товара. Ключевым нормативным документом в области применения торговых режимов стало положение об импортно-экспортном тарифе. Проанализируем правовую базу осуществления внешнеэкономической деятельности в рамках импортных операций, связанных с продуктами питания (табл. 3).

Бизнес-модель присутствия на внешнем рынке

Важным этапом методики построения экспортного цикла ООО «ВГМЗ “Сарепта”» является разработка бизнес-модели присутствия на внешнем рынке. Для обеспечения наращивания выручки ООО «ВГМЗ “Сарепта”» следует экспортировать масло наливом, для увеличения прибыли рекомендуем осуществлять экспорт бутылированного масла в объеме 5 л. Среди факторов выбора страны происхождения растительного масла в КНР можно выделить следующие: благоприятная экосистема, передовые технологии производства продукции, стандарты контроля качества, узнаваемость и репутация бренда.

Следующий этап включает в себя заключение контракта для осуществления внешнеторговой деятельности. Структура договора может содержать различное количество разделов, однако стоит отметить обязательные элементы контракта: предмет контракта, количество и качество продукции, базовые условия поставки, цена товара, условия сдачи-приемки, форс-мажор, арбитраж.

Важным аспектом методики является формирование маркетинговой стратегии экспортируемой продукции. В случае с контрагент-

тами из КНР необходимо учитывать ключевые тренды потребительского поведения внутри страны: приоритет качества продукции; поиск новых продуктов и услуг для поддержания здоровья; стремление вести более здоровый образ жизни.

Среди факторов, влияющих на выбор конечного потребителя растительного масла в КНР, выделяют пищевую ценность товара и эмоциональную составляющую маркетинга. В качестве оптимального рыночного позиционирования продукции ООО «ВГМЗ “Сарепта”» на рынке КНР выступают уникальные свойства рыжикового и горчичного масла, а также редкость производства и богатая история завода.

Продемонстрировав действие методики построения экспортного цикла на примере с контрагентами из КНР, можно сделать вывод о негативных и благоприятных условиях экспортных операций с государством (см. рис. 6).

Разработка и внедрение методики построения экспортного цикла предприятия минимизирует риски, связанные с осуществлением внешнеэкономической деятельности, способствует расширению географии и масштабов продаж, укрепляет деловую репутацию предприятия и его финансовую стабильность.

Заключение

В рамках проведенного исследования изучена существующая система внешнеэкономической деятельности предприятия, предложена усовершенствованная модель внешнеэкономической деятельности ООО «ВГМЗ “Сарепта”», направленная на обеспечение финансовой безопасности предприятия в современных геополитических условиях.

Таблица 3

Система правового регулирования импорта пищевых продуктов в КНР

Вид нормы	Государственный орган	Примеры нормативов
Законы	Всеитайское собрание народных представителей и его постоянный комитет	– «Закон о безопасности пищевых продуктов Китайской Народной Республики». – «Таможенный закон КНР». – «Закон КНР об инспекции импортных и экспортных товаров и правила его применения»
Административные нормы	Государственный совет КНР	– «Положение о реализации Закона безопасности пищевых продуктов». – «Положение о введении в действие Закона об импорте и экспорте товаров»
Ведомственные нормы	Министерства и комиссии при Госсовете	– «Меры безопасности по экспорту и импорту продуктов питания»

Примечание. Составлено авторами.

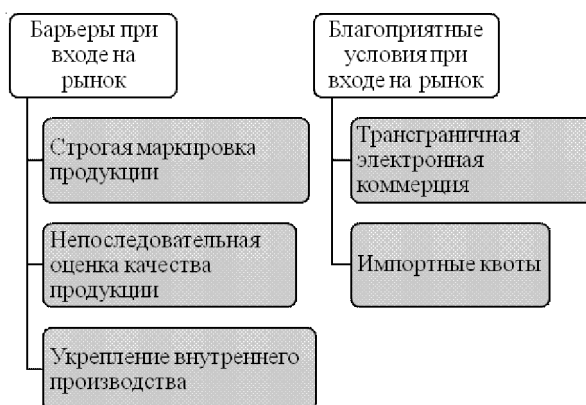


Рис. 6. Условия входа на рынок масложировой продукции КНР

Примечание. Составлено авторами.

Среди мер обеспечения финансовой безопасности предприятия была предложена методика построения экспортного потенциала предприятия, включающая этапы по анализу экспортного потенциала организации, изучению внешних рынков сбыта продукции, оценке логистики, дистрибуции, стандартов страны-импортера, определению бизнес-модели, заключению контрактов и маркетинговой поддержки продукции предприятия [Ганина, Плешакова, 2023].

Приведены данные этапы на примере осуществления внешнеэкономической деятельности с контрагентами из Китайской Народной Республики. Данную модель можно применять и при взаимодействии с другими государствами. Усовершенствованная модель внешнеэкономической деятельности может быть использована всеми предприятиями-экспортерами продукции АПК.

При выходе на внешние рынки предприятиям стоит учитывать особенности законодательства стран, менталитет и предпочтения конечного потребителя продукции, государственной политики, наличие ввозных пошлин и существующих барьеров в отношении импортных товаров. Важно не только создавать новые подходы логистики, маркетинга и технологические процессы производства, но и адаптировать существующие модели ведения внешнеэкономической деятельности в современных геополитических условиях.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

Ганина О. В., Плешакова М. В., 2023. Способы повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности // Студенческая молодежь XXI века: наука, творчество, карьера, цифровизация : сб. материалов IV Межвуз. студ. науч.-практ. конф., Москва, 24 мая 2023 г. / под общ. ред. Е. А. Рудне-

ва, под науч. ред. Л. Н. Горбуновой. М. : Моск. экон. ин-т. С. 57–63.

Господдержжка. Транспортировка товаров АПК в рамках ПП РФ № 1104Б 2023, 2023 // Официальный сайт Российского экспортного центра. URL: <https://www.exportcenter.ru/services/spetsialnyeprogrammy-podderzhke-eksporta/gospodderzhka-transportirovka-tovarov-apk/>

Долгова С. А., Борода О. В., 2023. Современные тенденции и перспективы развития масложирового производства // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. № 1. С. 218–229.

Кантарович А. А., 2019. Внешнеторговая деятельность предприятий РФ: проблемы в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности // Финансы и управление. № 2. С. 82–91. DOI: 10.25136/2409-7802.2019.2.29989

Ненахова Е. С., 2018. Некоторые аспекты влияния экономических санкций на результаты деятельности участников внешнеэкономической деятельности // Человек и современный мир. № 9 (22). С. 27–36.

ООО Сарепта, 2023 // Официальный сайт ООО «Волгоградский горчичный маслозавод “Сарепта”». URL: <https://sarepta.ru/>

Плешакова М. В., Шиповская А. А., 2018. Перспективы развития внешнеэкономической деятельности российских предприятий в условиях глобализации мировой экономики // Экономика: теория и практика. № 2 (50). С. 28–34.

Чухнина Г. Я., Трегубова Д. Г., 2023. Финансовая безопасность предприятия в современных геополитических условиях // Экономическая безопасность: государство, регион, предприятие (ЭБ-2022) : сб. материалов VI Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 80-летию образования Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова, АлтГТУ, Барнаул, 8–9 декабря 2022 г. Барнаул : Изд-во АлтГТУ. С. 191–196.

Экспорт горчицы из Волгоградской области в 2022 году, 2022 // Официальный сайт ФГБУ «Оценка каче-

- ства зерна». URL: <http://www.fczerna.ru/news/?NAME=eksport-gorchitsy-iz-volgogradskoy-oblasti-v-2022-godu>
- Экспортные маршруты, 2023 // Официальный сайт Российского экспортного центра. URL: https://www.exportcenter.ru/international_markets/new-export-rail-china/
- Food Consumption Trends Report, 2022 // Xinhua News Agency. URL: <http://www.xinhuanet.com/food/20220518/11f1c9de889e419db4fb40165b0761d0/c.html>
- Import and Export of Agricultural Products in the Country from January to December 2022, 2023 // Official Website of the Ministry of Agriculture and Rural Affairs of the People's Republic of China (Southwest Securities International Securities Limited). URL: http://www.moa.gov.cn/ztl/nybrl/rlxx/202301/t20230128_6419275.htm
- Lin Yan., Kong S., 2019. Oleochemical Supply Chain Analysis System // Report from the Southwest Securities Research and Development Center (Southwest Securities Chemical Team). URL: http://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201908161344340074_1.pdf
- Measures of the People's Republic of China on Food Safety Management in Import and Export, 2021 // Official Website of the Ministry of Agriculture and Rural Affairs of the People's Republic of China (Southwest Securities International Securities Limited). URL: https://www.gov.cn/zhengce/2021-03/12/content_5723373.htm
- The PRC's Approach to Food Safety Management During Import and Export, 2023. URL: https://www.maff.go.jp/j/shokusan/hq/i-4/attach/pdf/china_benhou-1.pdf
- программы по поддержке экспорта / господдержки транспортировки товаров-аПК
Dolgova S.A., Boroda O.V., 2023. Sovremennye tendentsii i perspektivy razvitiya maslozhirovogo proizvodstva [Current Trends and Prospects for the Development of Fat-And-Oil Production]. *Vestnik Kurskoj gosudarstvennoj selskohozyajstvennoj akademii* [Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy], no. 1, pp. 218-229.
- Kantarovich A.A., 2019. Vneshnetorgovaya deyatel'nost' predpriyatij RF: problemy v usloviyakh liberalizatsii vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti [Foreign Trade Activity of Enterprises of the Russian Federation: Problems in the Conditions of Liberalization of Foreign Economic Activity]. *Finansy i upravleniye* [Finance and Management], no. 2, pp. 82-91. DOI: 10.25136/2409-7802.2019.2.29989
- Nenakhova Ye.S., 2018. Nekotorye aspekty vliyaniya ekonomicheskikh sankcij na rezultaty deyatel'nosti uchastnikov vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti [Some Aspects of the Impact of Economic Sanctions on the Performance of Participants in Foreign Economic Activity]. *Chelovek i sovremennyy mir* [Man and the Modern World], no. 9 (22), pp. 27-36.
- ООО Сарепта [LLC Sarepta], 2023. *Ofitsialnyy sayt OOO «Volgogradskiy gorchichnyy maslozavod "Sarepta"»* [Official Site of LLC Volgograd Mustard Oil Plant "Sarepta"]. URL: <https://sarepta.ru/>
- Pleshakova M.V., Shipovskaya A.A., 2018. Perspektivy razvitiya vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti rossiyskikh predpriyatij v usloviyakh globalizatsii mirovoy ekonomiki [Prospects for the Development of Foreign Economic Activity of Russian Enterprises in the Context of Globalization of the World Economy]. *Ekonomika: teoriya i praktika* [Economics: Theory and Practice], no. 2 (50), pp. 28-34.
- Chukhnina G.Ya., Tregubova D.G., 2022. Finansovaya bezopasnost' predpriyatiya v sovremennykh geopoliticheskikh usloviyakh [Financial Security of an Enterprise in Modern Geopolitical Conditions]. *Ekonomicheskaya bezopasnost': gosudarstvo, region, predpriyatiye (EB-2022): sb. materialov VI Mezhdunar. nauch.-prakt. konf., posvyashch. 80-letiyu obrazovaniya Altayskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. I.I. Polzunova, AltGTU, 8-9 dekabrya 2022 g.* [Economic Security: State, Region, Enterprise (EB-2022). Collection of Proceedings of the 6th International Scientific and Practical Conference Dedicated to the 80th Anniversary of the Formation of Altai State Technical University Named After I.I. Polzunov, December 8-9, 2022]. Barnaul, Izd-vo AltGTU, pp. 191-196.
- Экспорт горчицы из Волгоградской области в 2022 году [Export of Mustard from the Volgograd Region in 2022], 2022. *Ofitsialnyy sayt FGBU «Otsenka*

REFERENCES

- Ganina O.V., Pleshakova M.V., 2023. Sposoby povysheniya effektivnosti finansovokhozyaystvennoy deyatel'nosti [Ways to Increase the Efficiency of Financial and Economic Activities]. Rudnev E.A., Gorbunova L.N., eds. *Studencheskaya molodezh XXI veka: nauka, tvorchestvo, karyera, tsifrovizatsiya: sb. materialov IV Mezhdunar. stud. nauch.-prakt. konf., Moskva, 24 maya 2023 g.* [Student Youth of the 21st Century: Science, Creativity, Career, Digitalization. Collection of Proceedings of the 4th Interuniversity Student Scientific and Practical Conference; Moscow, May 24, 2023]. Moscow, Mosk. ekon. in-t, pp. 57-63.
- Gospodderzhka. Transportirovka tovarov APK v ramkakh PP RF № 1104B 2023* [Government Support. Transportation of Agricultural Goods Within the Framework of Russian Federation Government Regulation No. 1104B 2023], 2023. URL: [186](https://www.exportcenter.ru/services/spetsialnye-</p>
</div>
<div data-bbox=)

- kachestva zerna»* [Official Site of the Federal State Budgetary Institution “Grain Quality Assessment”]. URL: <http://www.fczerna.ru/news/?NAME=eksportgorchitsy-iz-volgogradskoy-oblasti-v-2022-godu>
- Eksportnyye marshruty [Export Routes], 2023. *Ofitsialnyy sayt Rossiyskogo eksportnogo tsentra* [Official Site of the Russian Export Center]. URL: https://www.exportcenter.ru/international_markets/new-export-rail-china/
- Food Consumption Trends Report 2022. *Xinhua News Agency*. URL: <http://www.xinhuanet.com/food/20220518/11f1c9de889e419db4fb40165b0761d0/c.html>
- Import and Export of Agricultural Products in the Country from January to December 2022, 2023. *Official Website of the Ministry of Agriculture and Rural Affairs of the People’s Republic of China (Southwest Securities International Securities Limited)*. URL: http://www.moa.gov.cn/ztzl/nybrl/r1xx/202301/t20230128_6419275.htm
- Lin Yan., Kong S. Oleochemical Supply Chain Analysis System. *Report from the Southwest Securities Research and Development Center (Southwest Securities Chemical Team)*. URL: http://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201908161344340074_1.pdf
- Measures of the People’s Republic of China on Food Safety Management in Import and Export, 2021. *Official Website of the Ministry of Agriculture and Rural Affairs of the People’s Republic of China (Southwest Securities International Securities Limited)*. URL: https://www.gov.cn/zhengce/2021-03/12/content_5723373.htm
- The PRC’s Approach to Food Safety Management During Import and Export*, 2023. URL: https://www.maff.go.jp/j/shokusan/hq/i-4/attach/pdf/china_benhou-1.pdf

Information About the Authors

Galina Ya. Chukhnina, Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Accounting and Economic Security, Volgograd State University, Prosp. Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation, G0703@mail.ru, <https://orcid.org/0009-0002-6956-4595>

Natalya V. Gorshkova, Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, Accounting and Economic Security, Volgograd State University, Prosp. Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation, gorshkovanv@volsu.ru, <https://orcid.org/0000-0003-0586-9509>

Marina V. Pleshakova, Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Management, Moscow City University, 2-y Tul'sky Lane, 4, 115191 Moscow, Russian Federation, pmv23@list.ru, <https://orcid.org/0000-0002-4504-1987>

Darya G. Tregubova, 5th Year Student, Department of Finance, Accounting and Economic Security Volgograd State University, Prosp. Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation; Senior Credit Analyst, Sector of Credit Analysts No. 8621/1, PJSC Sberbank of Russia, Kommunisticheskaya St, 40, 400005 Volgograd, Russian Federation, tregubowad@yandex.ru, <https://orcid.org/0009-0009-1547-9230>

Информация об авторах

Галина Яковлевна Чухнина, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и экономической безопасности, Волгоградский государственный университет, просп. Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация, G0703@mail.ru, <https://orcid.org/0009-0002-6956-4595>

Наталья Валерьевна Горшкова, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, учета и экономической безопасности, Волгоградский государственный университет, просп. Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация, gorshkovanv@volsu.ru, <https://orcid.org/0000-0003-0586-9509>

Марина Владимировна Плешакова, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента, Московский городской педагогический университет, пер. 2-й Тульский, 4, 115191 г. Москва, Российская Федерация, pmv23@list.ru, <https://orcid.org/0000-0002-4504-1987>

Дарья Григорьевна Трегунова, студентка V курса кафедры финансов, учета и экономической безопасности, Волгоградский государственный университет, просп. Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация; старший кредитный аналитик сектора кредитных аналитиков № 8621/1, ПАО «Сбербанк России», ул. Коммунистическая, 40, 400005 г. Волгоград, Российская Федерация, tregubowad@yandex.ru, <https://orcid.org/0009-0009-1547-9230>