

## Новые возможности и сложности в развитии международной кооперации и экспорта в период после пандемии COVID-19

УДК: 339.942  
ББК: 65.9(2Рос)08  
П445

DOI: 10.24411/2072-8042-2021-6-123-132

*Мария Ильинична ПОДСТАВКОВА,*  
Всероссийская академия внешней торговли  
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А), кафедра  
мировой и национальной экономики - аспирант;  
АО «Мерседес-Бенц» (Москва, ул. Кировоградская, 44/2),  
отдел Маркетинговых коммуникаций - специалист,  
Email: 89251810203@inbox.ru

### Аннотация

Основная задача национального проекта «Международная кооперация и экспорт» заключается в увеличении объема экспорта услуг и конкурентоспособной продукции. Увеличение экспорта – это рост прибыли предприятий и налоговых отчислений, расширение возможностей для инвестирования, новые рабочие места. Этот проект реализуется в рамках национальной цели «Достойный и эффективный труд и успешное предпринимательство», установленной Указом Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. Главной целью данного проекта является обеспечение к 2030 году реального роста экспорта несырьевых неэнергетических товаров не менее чем на 70% по сравнению с 2020 годом. Внешние и внутренние социальные, экономические и экологические факторы оказывают огромное влияние на способы решения таких сложных задач, а также открывают новые возможности и дают начало новым процессам в развитии экспортных отношений. Так, пандемия COVID-19 вызвала самые глубокие экономические потрясения со времен Второй мировой войны, нарушив как спрос, так и предложение, кооперационные связи, делая дальнейшие перспективы крайне неопределенными. Справится ли экономика нашей страны с решением таких сложных задач после кризиса COVID-19?

**Ключевые слова:** национальная цель, международная кооперация, экспортные отношения, неэнергетические товары, экономические потрясения.

### New opportunities and difficulties for the development of International Cooperation and Export in the Post-COVID-19 Period

*Maria Ilyinichna PODSTAVKOVA,*  
Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorobëvskoe shosse, 6A),  
Department of World and National Economy - Postgraduate student;  
АО «Mercedes-Benz» (Moscow, Kirovogradskaya str., 44/2),  
Marketing communications department - Marketing specialist, Email: 89251810203@inbox.ru



### Abstract

The key objective of the national project “International Cooperation and Export” is to increase exports of services and competitive products. Higher exports implies an improvement in corporate profits and tax deductions, increased investment opportunities, and new jobs. This project is being implemented within the framework of the national goal “Decent and Effective Work and Successful Entrepreneurship” established by the Decree of the President of the Russian Federation of July 21, 2020. The project is aimed at achieving a real growth in exports of non-primary non-energy goods by 2030 by at least by 70% compared to 2020. External and internal social, economic and environmental factors have a huge impact on the ways of solving such complex problems, as well as open up new opportunities and give rise to new processes in the development of export relations. Thus, the Covid-19 pandemic caused the deepest economic turmoil since the Second World War, disrupting both supply and demand, cooperation ties, making future prospects extremely uncertain. The pivotal question is whether the economy of Russia will cope with solving such complex problems after the COVID-19 crisis?

**Keywords:** national goal, international cooperation, export relations, non-energy goods, economic shocks.

Развитие экспортного направления – одно из приоритетных в вопросе торгово-экономических отношений России с зарубежными странами на ближайшие годы. У России со многими партнерами стоят амбициозные цели по увеличению товарооборота. Естественно, в общем товарообороте со странами больше всего занимает энергетический экспорт, и давно стоит проблема развития несырьевого экспорта. Всё это требует объединения сил на политическом, инвестиционном и деловом уровне, консолидации бизнес-сообщества, государства, научных и общественных институтов. Конструктивный диалог по вопросам развития внешней торговли между всеми заинтересованными структурами является одним из инструментов достижения стратегических целей государственной политики Российской Федерации в области внешней торговли.

В среде бизнеса существует много запросов о наиболее перспективных направлениях для развития торговых отношений с зарубежными партнерами, об успешных практиках, позволяющих определить эффективные инструменты для наращивания внешнеторгового потенциала российской экономики. «В мире идет серьёзная борьба за инвестиционные и торговые рынки. Недопонимание того, как функционирует рынок и недооценка возможностей конкурентов может привести компанию-экспортёра к непоправимым последствиям и к потере конкурентоспособности», – подчеркнул Сурен Варданян, вице-президент МТПП<sup>1</sup>.

Несмотря на давление последствий кризиса, связанного с пандемией, на экономику и высокий уровень неопределенности, первые данные указывают на то, что многие фирмы проявили смелость и новаторство в ответ на пандемию. Компании быстро перешли на онлайн-каналы, автоматизировали производственные задачи, повысили операционную эффективность, а также ускорили принятие решений

и внедрение новых операционных моделей. Это потенциально может более чем вдвое превзойти темпы годового роста производительности, наблюдавшиеся после мирового финансового кризиса. Новое исследование Глобального института McKinsey (MGI) показывает, что существует потенциал для ускорения годового роста производительности примерно на один процентный пункт в период до 2024 года. Это более чем вдвое превзойдет допандемические темпы роста производительности – положительный момент.

Основным коммуникационным способом общения становятся онлайн-конференции, которые позволяют учитывать различных страновые, отраслевые и тематические запросы бизнеса. В дискуссиях принимают участие не только российские предприниматели, но и зарубежные. Основные запросы касаются вопросов представления профилей и производимой продукции, экономических и культурных особенностей как зарубежных стран, так и нашей страны.

Наиболее востребованным инструментом, по мнению участников, дискуссии остаются бизнес-миссии и выставки онлайн, целью которых является заключение экспортных контрактов, а также организация инфраструктурных продаж. В 2020 году большинство бизнес-миссий были проведены в формате онлайн-конференций и выставок, в ходе которых компаний смогли представить свою продукцию на внешний рынок. На 2021 год запланирован ряд таких мероприятий в странах Азии, Ближнего Востока, СНГ и Европы. На сегодняшний день разработан целый комплекс мер поддержки предпринимателей-экспортеров, среди которых финансовая поддержка (субсидии и гранты), e-commerce, бизнес-миссии и выставки, экспортный акселератор, персональная аналитика, подбор байеров, московская школа экспортера, экспортный каталог и консультации.

Для экспортеров сегодня доступно различные виды субсидий объемом до 100%: на сертификацию экспортной продукции и систем менеджмента качества, на получение патентов и свидетельств, адаптацию продукции к требованиям зарубежного рынка и транспортировку товаров за пределы России. В качестве обязательных критериев отбора для получения субсидий обозначены: регистрация в качестве налогоплательщика на территории Москвы, наличие экспортного контракта, наличие сертификатов (патентов, свидетельств) за последние три года, локация производства на территории РФ и отсутствие налоговой задолженности.

Также организована грантовая поддержка, осуществляющих экспорт результатов интеллектуальной деятельности и услуг (объем – до 10 млн руб.). Данная поддержка осуществляется при наличии у компании внешнеэкономического контракта на сумму более 6 млн руб. и является на сегодня наиболее востребованным инструментом.

Аналитический центр Группы Российского экспортного центра подвел итоги экспорта за 2020 год. Не сырьевой неэнергетический экспорт обновил абсолютный рекорд третий год подряд. «Несмотря на все сложности, Российский экспорт не сырьевых неэнергетических товаров в прошлом году поставил рекорд. По итогам



2020 года мы достигли психологической границы в 161,3 млрд долл. США экспортных поставок, что выше, чем в 2018 (154,3 млрд долл.) и 2019 (155,1 млрд долл.)», – отметила генеральный директор АО РЭЦ Вероника Никишина.<sup>2</sup>

Основную часть структуры ННЭ сформировали металлопродукция (20,8%), продукция машиностроения (17,7%), продовольствие (17,3%) и химические товары (16%).

В экспорте АПК наибольший рост показали экспортеры пшеницы – экспорт вырос более чем на 1,8 млрд долларов, и подсолнечного масла – более чем на 600 млн долларов. Аграрии собрали второй в истории урожай зерна, а из-за пандемии, многочисленных локдаунов и карантинных мер обострилась проблема снабжения продовольствием. Еще одним ключевым сегментом роста стал экспорт полиэтилена, показавший прирост по сравнению с 2019 годом на 449 млн долл. Также пандемия повысила спрос на лекарства, бумажную и пластиковую тару и упаковку, защитные средства, медицинскую аппаратуру – и российским производителям было что предложить зарубежным покупателям без ущерба внутреннему рынку.

Больше всего товаров ННЭ Российские экспортеры поставили в Китай (16 369 млн долл. США), Казахстан (12 284 млн долл. США), Белоруссию (9 368 млн долл. США), Турцию (8 148 млн долл. США) и Нидерланды (6 237 млн долл. США).

За последний год больших успехов в области экспорта добилась Москва. В январе 2021 экспорт из столицы вырос, по итогам прошлого года, доля московского экспорта в общероссийском несырьевом, неэнергетическом объеме составила 24,7%. В денежном выражении – это почти 40 млрд долларов. Таким образом, в стоимостном выражении в 2020 году Москва увеличила объемы экспорта к 2019 году на 31%. Товары из столицы поставлялись в 183 страны мира, лидерами по импорту продукции стали такие государства, как Беларусь, Казахстан, Китай и США.

Общий объем экспорта промышленной продукции столицы в 178 стран мира составил 36 млрд долл., что на 30,9% выше уровня 2019 года. По итогам года, объем экспорта московской продукции АПК (перерабатывающей и готовой пищевой промышленности) в 139 стран составил почти 4 млрд долл., что на 32% выше показателя предыдущего года.

В январе 2021 экспорт из столицы превысил объем 2,5 млрд долл. Основные поставки осуществлялись в США, Беларусь, Великобританию и Гонконг. Среди основных товарных групп – транспортные средства, пищевая промышленность, медицинские изделия, фармацевтика и другие.

Возросший интерес к экспорту медицинских изделий в связи с неблагоприятной эпидемиологической ситуацией, сложившейся в мире, дает возможность российским производителям активно представлять свои товары на международном рынке. Так, например, благодаря активному содействию Торгового представительства России в Германии были получены заказы на поставку респираторов в ФРГ Кимрской фабрикой им. Горького. *Речь идет о модели Лепесток-40 класса защиты FFP2 без клапана выдоха. Общее количество респираторов для немецких*

*потребителей превышает 300 тыс. шт., и отгружены они были по двум контрактам в феврале-марте 2021 года. Первый контракт был подписан на 170 тыс. респираторов, второй – на 150 тыс.*

Торговое представительство занималось поиском потенциального покупателя, проводило предварительные переговоры со сторонами, организовало передачу образцов продукции германскому заказчику и налаживало документооборот между компаниями. Сейчас Торгпредство продолжает сопровождение двух контрактов, консультирование производителя относительно требований, предъявляемых заказчиком к упаковке, инструкциям, финансовой документации и банковским гарантиям. «Работа в промышленном секторе требует сервисной поддержки», – считает Георгий Соин, начальник управления развития экспорта АНО «Моспром» – центра поддержки российских экспортеров<sup>3</sup>. Именно такая помощь необходима и она востребована предпринимателями и производителями для осуществления планов по повышению уровня экспорта в нашей стране.

«Интерес европейских компаний к респираторам и другим средствам индивидуальной защиты российского производства свидетельствует о высоком качестве выпускаемой нашими предприятиями продукции. Стоимость двух контрактов, заключенных с германским заказчиком, составляет более 130 тыс. евро. Фабрика вносит свой вклад в реализацию национального проекта «Международная кооперация и экспорт», – отметил заместитель Министра промышленности и торговли РФ Михаил Иванов<sup>4</sup>.

В планах немецкой компании и далее развивать сотрудничество с российским производителем, в том числе, возможно, в рамках продажи кимрской продукции под собственной торговой маркой. «Для успешной работы в промышленном секторе необходимо развитие инвестиционной деятельности страны, в которую производится экспорт. Чистый экспорт в сфере промышленности сегодня никого не интересует», – добавил Георгий Соин, начальник управления развития экспорта АНО «Моспром». Стоит также отметить, что продукция Кимрской фабрики им. Горького пользуется спросом не только в Германии, но и в других европейских странах. Так, в ближайшее время в них планируется поставить ещё около 100 тыс. респираторов различных серий.

В течение 2020 года также произошел широкий сдвиг в сторону онлайн-каналов для реализации товаров. Согласно опросу McKinsey Digital, аналогичные 59 процентов и 60 процентов респондентов в Северной Америке и Европе, соответственно, заявили, что они испытывают значительный рост спроса клиентов на онлайн-покупки и / или услуги в результате COVID-19. Один розничный торговец достиг трехлетних допандемических темпов роста электронной коммерции за семь недель.

Давление пандемии также вынудило многие предприятия стать более эффективными, переосмыслить свои продукты, бизнес и операционные модели, кооперационные связи и стать более гибкими, что потенциально может способствовать



более быстрому росту производительности. Одна телекоммуникационная компания использует цифровые взаимодействия в ответ на желание клиентов использовать бесконтактную связь. Она развернула инструмент виртуального сотрудничества, который обеспечил удаленное обслуживание и позволил сэкономить около 50 миллионов долларов, а также повысить уровень разрешения и рейтинги клиентов.

Цифровая коммерция вышла на высокие позиции благодаря ограничениям в экономике, связанным с пандемией коронавируса, и достигла 20% от общего объема мировой торговли. «Пандемия коронавируса стала серьезным испытанием для всего мира, в том числе для стран ШОС, спровоцировав кризис в экономиках, на продовольственном рынке. Самым пострадавшим оказался малый и средний бизнес. В то же время, по данным ВТО, мировая торговля сократится на 30%. При этом мировая торговля в условиях пандемии дала новые возможности для развития цифровой экономики, электронной торговли, вывела трансграничную электронную торговлю, особенно продовольственными товарами, на самые высокие позиции», – Генеральный секретарь Шанхайской организации сотрудничества Владимир Норов<sup>5</sup>.

Развитие цифровых технологий наиболее отразилось на технологичных отраслях, включая автоматизацию и искусственный интеллект. Цифровизация и электронная коммерция – одни из основных драйверов развития несырьевого экспорта, подтверждает Сергей Катырин: «В течение пяти-десяти лет планомерной цифровизации экспорта в мире будет сформирована совершенно новая система торговли».<sup>6</sup> По его словам, растет количество электронных платформ, ориентированных на бизнес-модель m2c (manufacturer to consumer). Например, создана российско-китайская электронная платформа совместного предприятия AliExpress – Russia. Предпринимателей интересуют вопросы создания собственных интернет-магазинов, построения их маркетинговых стратегий, организации работы служб доставки и взаимодействия с клиентами.

В нашей стране также уделяется особое внимание участию в программах содействия e-commerce – продаже товаров на зарубежных маркетплейсах и заключению сделок по внешнеэкономическому контракту. Эта деятельность разделена на три потока: сфера потребительских товаров (площадки – Taobao.com, Epinduo, Amazon, KaufBei), сфера пищевой продукции (Tmall, JD.com, Edeka, Pinduoduo) и сферы других товаров (Zalando, Otto, Etsy – запуск в апреле, iHerb – в июне). Например, в Москве участники программ могут получать необходимые консультации и сервисную поддержку Московского экспортного центра в течение одного года. Также предоставлена возможность бесплатного размещения своей продукции на площадках, организация рекламных компаний по продвижению товара, компенсация затрат на логистику и таможенное оформление.

Еще одно направление поддержки экспортеров в e-commerce – содействие росту продаж за рубежом через Alibaba.com, Europages.com и Ebay.com. Данное направление предполагает 100% финансирование пакетов продвижения продукции

на данных площадках. Компании, которые уже работают на данных площадках, имеют возможность бесплатно продлить аккаунты, в том числе премиальные.

Стоит также отметить, что и в России в период пандемии серьезный скачок произошел в создании и развитии собственных маркетплейсов, таких как Яндекс-сМаркет, СберМегаМаркет, Озон, Wildberries и другие. Активно финансируются разработки и создаются цифровые экосистемы, такие как Сбер и Яндекс с удобными цифровыми сервисами для клиентов на все случаи жизни. Вокруг человека начинает появляться набор сервисов, необходимых для его жизни. Эти экосистемы включают в себя набор сервисов для бизнеса, необходимых для его ежедневной работы. Возможно работа в этом направлении поможет справиться со сложностями и преодолеть такие ключевые барьеры, как разработка таможенных правил и администрирования, нехватка информации о зарубежных рынках, сложность получения длинных кредитов, лицензий и сертификатов на осуществление экспортной деятельности.

Маркетплейсы, созданные на базе таких экосистем, как Сбер и Яндекс, добились серьезных успехов в развитии цифровых систем для организации и обеспечения курьерских служб по бесконтактной доставке товаров. Разработчики цифровых приложений смело объединяют сервисы такси, курьеров, онлайн маркетплейсов, интернет-магазинов и стационарных торговых супермаркетов, создают новые и удобные виды доставки (доставка по клику, самовывоз с использованием терминалов) и это приводит к увеличению продаж и лояльности клиентов. Эффективность Службы доставки построенная на цифровых технологиях открывает больше возможностей для экспорта российских товаров по всему миру. Отечественные маркетплейсы ведут работу по выходу на международный рынок и для российских производителей это может стать еще одной площадкой для представления своих товаров, а возможно и для формирования новых кооперационных программ по производству несырьевых товаров, а также участие в разрешении сложностей с транспортировкой товаров.

Россия ставит перед собой амбициозные цели по увеличению товарооборота со многими партнерами. По словам Виталия Викентьевича Манкевич, президента Русско-Азиатского союза промышленников и предпринимателей: «Цель по увеличению товарооборота с Китаем – 200 млрд в долларовом эквиваленте к 2024 г., с Индией – 30 млрд к 2024 г., с Вьетнамом – до 10 млрд. Естественно, в общем товарообороте со странами больше всего занимает энергетический экспорт, и давно стоит проблема развития не сырьевого экспорта. Наша государственная задача – довести объем такого экспорта до отметки 200 млрд долларов, и для этого мы развиваем сотрудничество между российскими и азиатскими регионами, улучшаем их взаимопонимание и открываем возможности для экспорта различных российских товаров»<sup>7</sup>. Несмотря на пандемию, сотрудничество Китая и России расширяется, планируется увеличение объемов инвестиций. Сейчас российско-китайское сотрудничество в рамках ШОС и БРИКС открывает ряд возможностей с точки



зрения товарооборота и инвестиций. Значительный потенциал у трансграничной электронной торговли: большое число членов РСПП продает свои товары через ряд китайских маркетплейсов. Сейчас создаются совместные российско-китайские предприятия на российской территории, увеличиваются налогооблагаемая база в РФ и создаются рабочие места. Однако все эти действия требуют объединения сил на политическом, инвестиционном и деловом уровне.

МИД Китая отмечает усиление сотрудничества между Москвой и Пекином и утверждает, что великая дружба между Китаем и Россией – важна и необходимо дорожить новыми межгосударственными отношениями, созданными обеими сторонами на основе исторического опыта. Обе страны предлагают друг другу стратегическую поддержку и возможности для развития и являются друг для друга глобальными партнерами.

С начала пандемии COVID-19 председатель Си Цзиньпин и президент Владимир Путин провели пять телефонных переговоров, тем самым ведя вперед отношения всеобъемлющего партнерства и стратегического взаимодействия между Китаем и Россией в новую эпоху.

Несмотря на то что в прошлом году бушевала пандемия, страны улучшили результаты практического сотрудничества, объем двусторонней торговли превышает 100 миллиардов долларов уже третий год подряд. Новые достижения есть в таких стратегически важных сферах, как нефть и газ, атомная энергия и других; продолжилось развитие инициативы «Один пояс и один путь» и Евразийского экономического союза.

Относиться к кризису как к новым возможностям и точке роста Китаю удастся, и многие успехи можно рассматривать как практический кейс для улучшения результатов в своей стране. Местный бизнес в Китае старается максимально сокращать издержки, перераспределять средства, создавать технологичные инновационные сервисы. Новыми драйверами роста китайской экономики на долгосрочную перспективу призваны стать инновации и высокие технологии. Об этом заявил региональный представитель ТПП в Восточной Азии (Пекин) Павел Кудрявцев в ходе панельной сессии «Единое деловое пространство ШОС и БРИКС. Партнерство деловых кругов». Он отметил, что в инфраструктуру нового типа до 2025 года будет вложено около 3 трлн долл.<sup>8</sup>

Есть прогресс в рамках научно-технического и инновационного сотрудничества Китая и России (2020 - 2021). Партнерство развивается в таких сферах, как цифровой сектор, «зеленая» экономика, искусственный интеллект, 5G и большие данные. Кроме того, стороны подписали Меморандум о взаимопонимании о сотрудничестве в области создания Международной научной лунной станции.

Председатели страновых Комиссий МТПП – Анна Бессмертная (Китай) и Николай Машков (Иран) считают, что необходимо внимательно изучать особенности работы с китайскими и иранскими коллегами. Многие компании сталкиваются с

трудностями при выходе на эти рынки. Европейский подход «наш товар замечателен, поэтому мы будем поставлять его на рынок» не работает для данных регионов. В первую очередь, необходимо иметь полное представление о внутреннем рынке и его культурных особенностях, а также потребности в товарах российского производства. Самым важным является понимание целевой аудитории своего продукта и полезности товара для данных регионов.

Для достижения высоких результатов в решении экспортных задач важно знакомиться и изучать практические кейсы. Так, например, Михаил Королев, руководитель НТЦ «Бакор» (высокотехнологичная продукция, оборудование для ГОК), исходя из опыта работы компании на латиноамериканском рынке, утверждает, что многие виды продукции НТЦ не имеют аналогов и обладают высоким экспортным потенциалом. Успешному выходу на внешние рынки послужило именно участие в выставках, на одной из которых был заключен контракт с международным горнообогатительным концерном.

Отказавшись от эксклюзивных прав на продукцию на зарубежных рынках и перейдя на партнерское сотрудничество, НТЦ «Бакор» удалось расширить список стран присутствия. Расширение зарубежных контактов дало возможность проводить испытания продукции на местах, однако, до сих пор, основным элементом экспорта компании являются не технологические решения, а комплектующие. Причина в том, что технологические решения имеют длительный период продаж – это целый комплекс лабораторных, комплексных и иных испытаний, после которых возможно подписание контракта. Обязательным условием является наличие инсталляции в стране присутствия. Импортер хочет увидеть, как выглядит и работает оборудование, поэтому инвестиция в небольшую площадку с размещенной продукцией является необходимым условием.

Во всех странах существует защита собственных производителей, поэтому для локализации производства всегда правильнее искать варианты кооперации и совместного производства. Для предстоящей работы в стране необходимо открытие представительства, содержащего полный комплекс продаж – от презентации до технологической поддержки клиентов.

Стоит отметить, что в будущем плодотворное сотрудничество правительства, представителей бизнеса субъектов всех федераций, ученых, иностранных партнеров в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт», а также объединение сил на политическом, инвестиционном и деловом уровне может иметь важное значение для достижения амбициозных целей, поставленных перед нашей страной и улучшения экономического развития и стабильности в целом.



### ПРИМЕЧАНИЯ:

<sup>1</sup> <https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/mezhdunarodnyy-den-importa-i-eksporta-2021-v-tsmt-moskvy/> Международный день импорта и экспорта, 2021

<sup>2</sup> [https://www.exportcenter.ru/press\\_center/all-news/v-2020-godu-eksport-rossiyski-kh-nesyrevykh-neenergeticheskikh-tovarov-prevysil-161-mlrd-dollarov-eto/](https://www.exportcenter.ru/press_center/all-news/v-2020-godu-eksport-rossiyski-kh-nesyrevykh-neenergeticheskikh-tovarov-prevysil-161-mlrd-dollarov-eto/), News, Platform Exportcenter, 2020

<sup>3</sup> <https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/mezhdunarodnyy-den-importa-i-eksporta-2021-v-tsmt-moskvy/> Международный день импорта и экспорта, 2021

<sup>4</sup> [https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!bolee\\_300\\_tysyach\\_rossiyskih\\_respiratorov\\_postavyat\\_v\\_germaniyu](https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!bolee_300_tysyach_rossiyskih_respiratorov_postavyat_v_germaniyu), Platform Minpromtorg, 2021

<sup>5</sup> <https://ibw-bashkortostan.com/news/2988/>, Platform, International Business Week Bashkortastan, 2020

<sup>6</sup> Экспорту открыли окно, Дарья Балабошина, 2020

<sup>7</sup> <https://importexport.group/#rec182184730>, Platform Importexport, 2020

<sup>8</sup> <https://ibw-bashkortostan.com/news/2988/>, Platform, International Business Week Bashkortastan, 2020

### БИБЛИОГРАФИЯ:

Балабошина, Д. Экспорту открыли окно, 2020. РБК+ (Balaboshina, D. E`ksportu otkry`li okno, 2020. RBK+). Режим электронного доступа: <https://plus.rbc.ru/news/5fbfe9157a8aa958b086d5c1>

Международный день импорта и экспорта, 2021 (Mezhdunarodny`j den` importa i e`ksporta, 2021), Режим электронного доступа: <https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/mezhdunarodnyy-den-importa-i-eksporta-2021-v-tsmt-moskvy/>

Национальный проект «Международна кооперация и экспорт» (Nacional`ny`j proekt «Mezhdunarodna kooperaciya i e`ksport»), Режим электронного доступа: <https://frp69.ru/wp-content/uploads/2019/07/190718.Каджимонян.РЭЦ.pdf>

Шаг навстречу будущему, автор для аналитического центра China Watch газеты China Daily, 2021 (Shag navstrechu budushhemu, avtor dlya analiticheskogo centra China Watch gazety` China Daily, 2021), Режим электронного доступа: <https://rg.ru/2021/04/22/kitaj-i-rossiia-otkryli-novuiu-eru-dobrososedskih-otnoshenij.html>

Platform, International Business Week Bashkortastan, 2020 Режим электронного доступа: <https://ibw-bashkortostan.com/news/2988/>,

Platform Importexport, 2020, Режим электронного доступа <https://importexport.group/#rec182184730>,

Platform Minpromtorg, 2021. Режим электронного доступа: [https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!bolee\\_300\\_tysyach\\_rossiyskih\\_respiratorov\\_postavyat\\_v\\_germaniyu](https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!bolee_300_tysyach_rossiyskih_respiratorov_postavyat_v_germaniyu)

Will productivity and growth return after the COVID-19 crisis?, McKinsey article, 2021. Режим электронного доступа: <https://www.mckinsey.com/industries/public-and-social-sector/our-insights/will-productivity-and-growth-return-after-the-covid-19-crisis>

