



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ВСЕРОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РОССИЙСКИЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

RUSSIAN FOREIGN ECONOMIC JOURNAL

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



РОССИЙСКИЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК № 8 - 2024



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ВСЕРОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Адрес редакции : 119285, г. Москва, ул. Воробьевское шоссе, 6А
Тел. +7 (499) 143-12-35
Факс + 7 499) 783-02-63
e-mail : info@vavt.ru, Elena_Holodkova@vavt.ru
<http://www.rfej.ru>

Подписка на 2024 год через каталог

Пресса России
Подписной индекс
87735

8 - 2024



Решением ВАК журнал «Российский внешнеэкономический вестник» включен в Перечень периодических научных и научно-технических изданий, в которых рекомендуются публикации основных результатов диссертаций на соискание степени доктора наук по экономике.

Журнал является ведущим изданием, специализирующимся на публикации статей по внешнеэкономическим связям России, по развитию экспортной базы, экономическим и правовым проблемам мировой экономики и международной торговли. Предназначен для научных работников, экономистов, работников государственных учреждений и ведомств, сотрудников внешнеторговых компаний и в целом для специалистов в области внешнеэкономической деятельности.

Уникальность издания заключается в широте постоянно поддерживаемых тем, высоком профессиональном уровне и актуальности подготовленных материалов, объективности их изложения. Это позволяет считать журнал источником информации, достаточным для принятия самых серьезных решений.

Журнал «Российский внешнеэкономический вестник» располагает лучшими информационными ресурсами: первоисточниками по проблемам мировой экономики и внешнеэкономических связей. Издание отличается от других российских изданий в области экономики значительным объемом материалов, написанных высококвалифицированными российскими учеными и специалистами.

Журнал принимает к публикации статьи по внешнеэкономической тематике размером от 0,5 до 1 п.л. в электронной форме. Преимуществом при приеме публикаций пользуются авторы, подписавшиеся на наш журнал.

Подписной индекс каталога «Роспечать» – 72031;
Подписной индекс каталога «Пресса России» – 87735.

Приглашаем к сотрудничеству!

Пишите нам по адресу: info@vavt.ru (с обязательной пометкой: «в редакцию журнала «Российский внешнеэкономический вестник»)

Наш адрес: 119285, Москва, ул. Пудовкина, 4а.
Проезд от станции М. «Киевская» троллейбусами 7, 17, 34, автобусами 119, 205 до остановки «Академия внешней торговли» или «Ул. Пудовкина», а также от М. «Университет» троллейбусом 34 и автобусом 119.

Наши телефоны: Ректорат: 8 (499) 143-1235, Приемная комиссия: 8(499) 147-5454,
Факультет профессиональных программ: 8(499) 147-1010,
Центр иностранных языков: 8(499) 147-0150,
Факс: 8(499) 783-0263
E-mail: info@vavt.ru
Интернет: <http://www.rfej.ru>



ЦЕНТР ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ ВАВТ (ЦИЯ)

- один из крупнейших вузовских центров подготовки по иностранным языкам
- создан в 1993 г.
- работает по программам дополнительного образования Академии
- обучилось свыше 4 000 человек

В Центре осуществляется подготовка по английскому, французскому, немецкому, испанскому, итальянскому и др. иностранным языкам. В 2011 году открыт набор в группы китайского языка для начинающих.

Разнообразные программы обучения Центра иностранных языков включают курсы как фундаментального освоения иностранного языка, в особенности его грамматического аспекта, так и совершенствования иноязычной речевой деятельности в рамках общей языковой тематики.

В Центре также предлагаются специализированные программы, ориентированные на обучение деловому и профессиональному общению на иностранном языке, а также подготовка к сдаче специализированных экзаменов на получение международных сертификатов FCE, CAE, BEC Higher и BEC Vantage, LCCI, IELTS.

Предлагаемые программы обучения:

- Английский язык для повседневного общения (с любого уровня)
- Английский язык для делового общения (с уровня Intermediate)
- Английский язык для юристов (с уровня Intermediate)

Набор - 2 раза в год

- август – сентябрь
- январь – февраль

Срок обучения

- от 4 месяцев до 3, 5 лет (в зависимости от программы и уровня подготовки)

Занятия проводятся

- 2 раза в неделю по 3 академических часа

Количество человек в группе

- 6-9 человек

На всех программах возможно обучение:

- в группах для взрослых
- в группах для детей среднего школьного возраста
- в утреннем или вечернем режиме
- индивидуально

По окончании всех программ обучения выдается
Свидетельство Всероссийской академии внешней торговли об окончании
Центра иностранных языков

119285, г. Москва, ул. Пудовкина, дом 4а
Телефон: 8(499) 147-01-50,
Сайт: <http://icc.vavt.ru>



Ежемесячный научно-практический журнал

Учредитель :

Всероссийская
академия внешней торговли
Минэкономразвития России
Главный редактор :
С.И. Долгов, д.э.н., проф.
Зам. гл. редактора :
Ю.А. Савинов, д.э.н., проф.
Зам. гл. редактора :
Д.С. Терновский, д.э.н.,
доцент

Журнал зарегистрирован
в Федеральной службе по
надзору за соблюдением
законодательства в сфере
массовых коммуникаций
и охране культурного
наследия.

Свидетельство о регистра-
ции СМИ : ПИ № ФС77-21463
от 12 июля 2005 г.

Адрес редакции :

119285, г. Москва,
Воробьевское шоссе, 6а

Тел. (499) 143-12-35
Факс (499) 783-02-63
E-mail : Info@vavt.ru;
rfej@vavt.ru
http://www.vavt.ru
http://www.rfej.ru

Подписка на 2024 год
осуществляется через
каталог:

«Пресса России»

Подписной индекс : **87735**

Ответственный секретарь
редакции : Холодкова Е.Ф.

СОДЕРЖАНИЕ**ОТ РЕДАКЦИИ**

Состав редакционной коллегии журнала 3
Editorial Board 5

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

**С.И. Долгов, Ю.А. Савинов, А.И. Бельчук, А.Н. Зеленюк,
А.Е. Гудзенко**
Экономические аспекты межфирменных
соглашений о стратегическом партнерстве 7

В.С. Загашвили
Риски фрагментации мировой торговли 20

Е.Б. Рогатных, П.Д. Звезднов
Опыт Китая по поддержке развития
высоких промышленных технологий 34

А.М. Голубчик, Е.В. Пак
О некоторых проблемах международных контейнерных
перевозок в Россию на современном этапе 49

О.В. Бирюкова, А.В. Паутов, Г.А. Тихоновский
Влияние антироссийских санкций
на международную торговлю алюминием 57

И.А. Халидов, К.Н. Миловидов
Вывод из эксплуатации нефтегазовых объектов:
оценка обязательств и влияние на финансовую систему 74

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

А. Р. Петросьян
Особенности современного экономического развития
Республики Узбекистан 97

ЭКСПОРТНАЯ БАЗА РОССИИ

О.В. Морозенкова
Ресурсы роста несырьевого неэнергетического экспорта
России на рынках дружественных стран 112

РЕЦЕНЗИЯ

А.В. Туров
Исследование проблем мировой энергетики 130



При использовании материалов ссылка на журнал обязательна

Перепечатка материалов (полная или частичная) допускается только с письменного разрешения редакции

Все публикуемые материалы прошли процедуру рецензирования

Редакция журнала оставляет за собой право не вступать в переписку с авторами

Позиция авторов представленных в номере статей не всегда совпадает с позицией издателей журнала

Редакция оставляет за собой право на внесение изменений в представляемые статьи

Отпечатано в типографии ВАВТ Минэкономразвития России
119285, Москва,
Воробьевское шоссе, 6А

Компьютерная верстка
Холодкова Е.Ф.

Подписано в печать
06.09.2024

Формат 168/248
Бумага офсетная.
Гарнитура "Таймс".
Печать офсетная.
Тираж 105 экз.
Заказ №418
© ВАВТ Минэкономразвития
России

CONTENT

FROM THE EDITORIAL OFFICE

Editorial Board of the magazine	3
Editorial Board	5

INTERNATIONAL TRADE

S.I. Dolgov, Yu.A. Savinov, A.I. Belchuk, A.N. Zelenuk, A.E. Gudzenko

Economic Aspects of Inter-Firm Strategic Partnership Agreements	7
---	---

V.S. Zagashvili

Risks of Global Trade Fragmentation	20
-------------------------------------	----

E.B. Rogatnykh, P.D. Zvezdov

China's Experience in Supporting High-tech Industry Development	34
---	----

A.M. Golubchik, E.V. Pak

Identifying Current Problems on Containerized Maritime Shipments to Russia	49
--	----

O.V. Biryukova, A.V. Pautov, G.A. Tikhonovsky

The Impact of Anti-Russian Sanctions on International Aluminum Trade	57
--	----

I.A. Khalidov, K.N. Milovidov

Decommissioning of Oil and Gas Facilities: Assessment of Liabilities and Impact on the Financial System	74
---	----

WORLD ECONOMY

A.R. Petrosyan

Uzbekistan Economy: Features of Current Development Trends	97
--	----

EXPORT BASE OF RUSSIA

O.V. Morozenkova

Drivers of Russia's Non-Resource Non-Energy Export Growth in the Markets of Friendly Countries	112
--	-----

REVIEW

A.V. Turov

Researching Global Energy Issues	130
----------------------------------	-----

Состав редакционной коллегии журнала

Главный редактор - Сергей Иванович ДОЛГОВ, д.э.н., проф., Научный руководитель Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России (Москва, Россия) info@vavt.ru

Заместитель главного редактора - Юрий Анатольевич САВИНОВ, д.э.н., проф., профессор кафедры международной торговли и внешней торговли РФ Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России (Москва, Россия) Yuriy_Savinov@vavt.ru

Заместитель главного редактора - Денис Сергеевич ТЕРНОВСКИЙ, д.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник Института международной экономики и финансов Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России (Москва, Россия) d.ternovskiy@vavt.ru

Редакционная коллегия

Александр Иванович БЕЛЬЧУК, д.э.н., проф., профессор кафедры мировой и национальной экономики Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России (Москва, Россия)

Нина Григорьевна ВИЛКОВА, д.ю.н., проф., профессор кафедры международного частного права Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России (Москва, Россия)

Елена Борисовна ГАФФОРОВА, д.э.н., проф., председатель Ученого совета ШЭМ ДВФУ, действительный член Академии проблем качества, исполнительный директор Приморского отделения АП; член независимой экспертной аттестационной и конфликтной комиссии в администрации Приморского края (Владивосток, Россия)

Раушан Елемесович ЕЛЕМЕСОВ, д.э.н., проф., профессор кафедры международных отношений и мировой экономики КазНУ им. аль-Фараби, заслуженный деятель РК (Алматы, Казахстан)

Павел Анатольевич КАДОЧНИКОВ, к.э.н., заместитель Министра финансов Российской Федерации (Москва, Россия)

Виктор Иванович КОРОЛЕВ, д.э.н., проф., заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России (Москва, Россия) e-mail: Viktor_Korolyov@vavt.ru

Иван Сергеевич КОРОЛЕВ, д.э.н., проф., член-корреспондент РАН, заместитель директора, заведующий отделом глобальных экономических проблем и внешнеэкономической политики ИМЭМО РАН, заместитель председателя экспертного совета ВАК по экономическим наукам, председатель диссертационного совета ИМЭМО (Москва, Россия)



Александр Сергеевич КОМАРОВ, д.ю.н., проф., кафедра международного частного права Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России (Москва, Россия) e-mail: Aleksandr_Komarov@vavt.ru

Леонид Владимирович САБЕЛЬНИКОВ, д.э.н., проф., заслуженный деятель науки РФ, зав. отделом международной торговли и многостороннего экономического сотрудничества Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института, главный научный сотрудник Института международной экономики и финансов Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России (Москва, Россия)

Марат Рашитович САФИУЛЛИН, д.э.н., проф., проректор по экономическому и стратегическому развитию Казанского (Приволжского) федерального университета, директор Центра перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан (г. Казань, Республика Татарстан)

Елена Владимировна САПИР, д.э.н., проф., проректор по развитию образования Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова, зав. кафедрой мировой экономики и статистики (Ярославль, Россия)

Андрей Николаевич СПАРТАК, д.э.н., проф., член-корр. РАН, заслуженный деятель науки России, заведующий кафедрой международной торговли и внешней торговли РФ Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России, директор Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института (Москва, Россия)

Виктор Борисович СУПЯН, д.э.н., проф., член-корр. РАН, заслуженный деятель науки России, руководитель научного направления Института США и Канады РАН, профессор кафедры мировой и национальной экономики Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России (Москва, Россия)

Владимир Михайлович ШУМИЛОВ, д. ю. н., проф., заслуженный юрист РФ, заведующий кафедрой международного права Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России (Москва, Россия)

Антонио САНЧЕС-АНДРЕС, доктор наук, профессор Университета Валенсия (Валенсия, Испания)

Виктория Е. ЭРОЗА, доктор наук (управление), профессор Международного Центра Университета Прикладных наук г. Бремен (Бремен, Германия)

Дж.Ю. ЛИ, Директор департамента Европы, Америки и Евразии Института международной экономической политики Республики Корея (Седжон, Республика Корея)

Гарсия Мигель КАЭТАНО, профессор, Национальный автономный университет Мексики (Мехико, Мексика)

ЛЮ ХУАЦИНЬ, профессор, Академия международной торговли и экономического сотрудничества при Министерстве Коммерции КНР (Китай)

Editorial Board

Sergey DOLGOV – Editor-in-Chief, D.Sc. (Economics), Professor, Chief Research Officer, Russian Foreign Trade Academy (RFTA) of the Ministry of Economic Development (Moscow, Russia) info@vavt.ru

Yuri SAVINOV - Deputy Editor-in-Chief, D.Sc. (Economics), Professor, Russian Foreign Trade Academy (RFTA) of the Ministry of Economic Development, Professor of the Department of International Trade and Foreign Trade of the Russian Federation (Moscow, Russia)

Yuriy_Savinov@vavt.ru

Denis Ternovsky - Deputy Editor-in-Chief, D.Sc. (Economics), Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy (RFTA) of the Ministry of Economic Development, Senior Researcher at the Institute of International Economics and Finance (Moscow, Russia)

d.ternovskiy@vavt.ru

Alexander BELCHUK - D.Sc. (Economics), Professor, Russian Foreign Trade Academy (RFTA) of the Ministry of Economic Development, Professor of the Department of World and National Economy (Moscow, Russia)

Raushan ELEMESOV - D.Sc. (Economics), Professor, Al-Farabi Kazakh National University, Professor of the Department of International Relations and World Economy (Kazakhstan)

Nina VILKOVA - D.Sc. (Jurisprudence), Professor, Russian Foreign Trade Academy (RFTA) of the Ministry of Economic Development, Professor of the Department of Private International Law (Moscow, Russia)

Elena GAFFOROVA - D.Sc. (Economics), Professor, Director of the School of Economics and Management, Far Eastern Federal University (Vladivostok, Russia)

Pavel KADOCHNIKOV - Cand. Sc. (Economics), Deputy Minister of Finance of the Russian Federation (Moscow, Russia)

Alexander KOMAROV - D.Sc. (Jurisprudence), Professor, Russian Foreign Trade Academy (RFTA) of the Ministry of Economic Development, Department of Private International Law (Moscow, Russia) e-mail: Aleksandr_Komarov@vavt.ru

Ivan KOROLEV - D.Sc. (Economics), Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Science, RAS Consultant, Deputy Chairman of the Expert Council of the Higher Attestation Commission for Economic Sciences, Institute of World Economy and International Relations, RAS (Moscow, Russia)

Victor KOROLEV - D.Sc. (Economics), Professor, Russian Foreign Trade Academy (RFTA) of the Ministry of Economic Development, Head of the Department of Management and Marketing (Moscow, Russia) e-mail: Viktor_Korolyov@vavt.ru



Leonid SABELNIKOV - D.Sc. (Economics), Professor, Honored Scientist of the RF, Head of the Department of International Trade and Multilateral Economic Cooperation, Russian Market Research Institute, Chief Researcher of the Institute of International Economics and Finance of the Russian Foreign Trade Academy (RFTA) of the Ministry of Economic Development (Moscow, Russia)

Marat SAFIULLIN - D.Sc. (Economics), Professor, Vice-Rector for Economic and Strategic Development of Kazan (Volga Region) Federal University, Director of the Center for Advanced Economic Studies of the Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan (Kazan, Republic of Tatarstan)

Elena SAPIR - D.Sc. (Economics), Professor, Vice-Rector for Educational Development, of Yaroslavl State University, Head of the Department of World Economics and Statistics, Yaroslavl State University (Yaroslavl, Russia)

Andrey SPARTAK - D.Sc. (Economics), Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Science, Honored Worker of Science of RF, Director of the Russian Market Research Institute, Russian Foreign Trade Academy, the Head of Department of International Trade and Foreign Trade of the Russian Federation (Moscow, Russia)

Victor SUPYAN - D.Sc. (Economics), Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Science, Honored Worker of Science of RF, the Head of the Scientific Direction, USA and Canada Institute, RAS, Professor of the Department of World and National Economy, Russian Foreign Trade Academy (RFTA) of the Ministry of Economic Development (Moscow, Russia)

Vladimir SHUMILOV - D.Sc. (Jurisprudence), Professor, Russian Foreign Trade Academy (RFTA) of the Ministry of Economic Development, Head of the Department of International Law (Moscow, Russia)

Antonio SANCHEZ-ANDRES - D.Sc. (Economics), Professor, the University of Valencia (Valencia, Spain)

Victoria E. EROSA - D.Sc. (Administration), Guest Professor of the International graduate Centre of the City University of Applied Sciences (Hochschule), (Bremen, Germany)

J.Y. LEE - Cand. Sc. (Economics), Honorary Professor of the RSA Institute of Far Eastern Studies, Director of Department of European, American and Eurasian Institute for International Economic Policy of the Republic of Korea (Sejong, Republic of Korea)

Garcia Miguel CAYETANO - Professor, La Universidad Nacional Autonoma de Mexico (Mexico, Mexico)

LYU HUATSIN - Professor, Academy of International Trade and Economic Cooperation under the Ministry of Commerce of the PRC (China)



Экономические аспекты межфирменных соглашений о стратегическом партнерстве

УДК:334.7; ББК:67.75; Jel:G39
DOI: 10.24412/2072-8042-2024-8-7-19

Сергей Иванович ДОЛГОВ,

доктор экономических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А) -
научный руководитель Академии,
E-mail: info@vavt.ru;

Юрий Анатольевич САВИНОВ,

доктор экономических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
профессор кафедры международной торговли
и внешней торговли РФ,
E-mail: Yuriy_Savinov@vavt.ru;

Александр Иванович БЕЛЬЧУК,

доктор экономических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра мировой и национальной экономики,
профессор, тел.: 8 (499) 147-51-65;

Александр Николаевич ЗЕЛЕНЮК,

кандидат экономических наук,
МГИМО МИД России
(119454, Москва, просп. Вернадского, 76),
кафедра экономической теории - доцент,
E-mail: sanya.zelenyuk.75@bk.ru;

Анна Евгеньевна ГУДЗЕНКО,

Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
- соискатель кафедры международной торговли
и внешней торговли РФ,
e-mail: ann.gudzenko@yandex.ru

Аннотация

Развитие мировой экономики в условиях господства рыночной системы отношений изначально исходит из законов несовершенной конкуренции между субъектами рынка. При этом в состав субъектов рынка входят как государственные структуры, так и предпринимательские структуры. С целью устранения влияния конкуренции на эффективность деятельности субъекты рынка стараются ограничить конкуренцию путем заключения между собой соглашений об объединении усилий путем оформления



между собой различного вида союзов, альянсов и партнерств. В последние годы развитие межфирменного стратегического партнерства заключается на двух уровнях – на уровне государств (преимущественно межгосударственные отношения) и на уровне отношений между предпринимательскими структурами. Впервые рассматриваемые соглашения появились на межгосударственном уровне.¹ В международных отношениях отмечается значительный подобный рост соглашений о стратегическом партнерстве между государствами без детализации программ таких отношений. Однако отметим, что на уровне государств формулировки соглашений носят обширный, общий характер, часто смещаются преимущественно в сторону политических аспектов, что не является предметом нашего рассмотрения. Нам представляется важным рассмотреть развитие экономических аспектов именно межфирменных соглашений. Межфирменные отношения в форме разнообразных стратегических партнерств представляют экономическую сторону кооперационных связей, объединяющих в разных формах отношения в сфере кооперированного производства с целью обеспечения устойчивости глобальных производственных и торговых цепочек, то есть межфирменных связей в области научных исследований, маркетинга, производства транспорта и сбыта.

Ключевые слова: партнерство, экономические аспекты стратегического партнерства, межфирменная кооперация, монополистическая конкуренция, организация совместного производства, реклама, продажи.

Economic Aspects of Inter-Firm Strategic Partnership Agreements

Sergey Ivanovich DOLGOV,

*Doctor of Sciences in Economics, Professor, Russian Foreign Trade Academy
(119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A) - Chief Research Officer, E-mail: info@vavt.ru;*

Yuri Anatolievich SAVINOV,

*Doctor of Sciences in Economics, Professor, Russian Foreign Trade Academy
(119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A), Department of International Trade
and Foreign Trade of RF - Professor, E-mail: Yuriy_Savinov@vavt.ru;*

Aleksander Ivanovich BELCHUK,

*Doctor of Sciences in Economics, Professor, Russian Foreign Trade Academy
(119285, Moscow, Vorobyevsky Highway, 6A), Department of World and National Economy,
Professor, Phone: 8 (499) 147-51-65;*

Aleksander Nikolayevich ZELENUK,

*Candidate of Sciences in Economics, MGIMO-University
(76, Vernadskogo Prosp., Moscow, 119454), Department of Economic Theory, Assistant Professor,
E-mail: sanya.zelenyuk.75@bk.ru;*

Anna Evgen'evna GUDZENKO,

*Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A) -
Postgraduate student of International Trade and Foreign Trade of RF Department,
e-mail: ann.gudzenko@yandex.ru*



Abstract

The development of the world economy driven largely by the market forces rests on the assumption of imperfect competition between market entities. At the same time, these entities include both government agencies and business enterprises. In order to eliminate the influence of competition on the efficiency of activities, market entities try to limit competition by concluding agreements among themselves on combined effort through various types of unions, alliances and partnerships. In recent years, the development of inter-firm strategic partnerships has been seen at both state (mainly intergovernmental relations) and business levels. For the first time, the agreements under consideration appeared at the intergovernmental level. In international relations, the number of such strategic partnership agreements between governments without details has been increasing substantially. However, we note that at state level, the wording of agreements is broad, general, often shifting mainly towards political aspects, which is not the subject of our consideration. Thus, it seems important to consider the developments in economic aspects of inter-firm agreements. Inter-firm relations in the form of various strategic partnerships represent the economic side of cooperative ties that through various forms of cooperative relations in the sphere of production aim at ensuring the sustainability of global value and supply chains, i.e. inter-firm relations in the field of scientific research, marketing, production, transport and sales.

Keywords: partnership, economic aspects of strategic partnership, inter-firm cooperation, monopolistic competition, organization of joint production, advertising, sales.

ОСОБЕННОСТИ СОГЛАШЕНИЙ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ

Межфирменные соглашения о стратегическом партнерстве заключаются в случае, когда заинтересованные предприятия объединяют свои усилия в одной или нескольких областях, представляющих взаимный интерес. Это может быть использование совместных глобальных цепочек поставок, совместные исследования рынков сбыта, совместная разработка новых технологий и методов их финансирования, а также сочетание указанных областей предпринимательской деятельности. Рассматриваемые сферы сотрудничества могут осуществляться между производственными предприятиями, транспортными компаниями, консультационными фирмами и т.д. В целом результатом подобного сотрудничества может быть повышение степени полезности предлагаемого на рынок товара или услуги. То есть, *первой особенностью* подобных соглашений является отсутствие четкой программы действий. *Второй знаковой чертой* является объединение опыта компаний, функционирующих в разных отраслях экономики.² *Можно выделить наиболее характерные черты подобных соглашений:* совместная работа для достижения одной цели, использование конкурентного преимущества обоих партнеров, их блокирование общей угрозы, стратегические решения для улучшения компаний и снижение риска для участвующих фирм.

Учитывая рыночную потребность в содействии в организации партнерства в различных государствах появились консультационные компании, ставшие специ-



ализироваться на выработке общих условий подобных соглашений. В настоящее время различные консультационные компании разработали шаблоны подобных соглашений и предлагают их для партнеров.³ Такой деятельностью занимается например фирма PandaDoc. Она анализирует подписанные соглашения и предлагает рекомендации по их положениям для их использования различными заинтересованными фирмами.

Еще раз отметим, что для компаний, заинтересовавшихся сотрудничеством такого характера, целесообразно, только в том случае, если соглашение носит совместный характер. Это означает, что заинтересованные стороны активно участвуют в переговорах, чтобы обеспечить им субъективно выгодные условия. Важной особенностью подобных соглашений является тот факт, что ни один из участников соглашения не находится в прямой конкуренции с партнерами по договору. Вместо этого они изыскивают возможность изучить подробно опыт и возможности партнера, чтобы получить конкурентное преимущество на своих рынках.

Формирование условий сотрудничества всегда должно иметь общие цели и задачи, которые в конечном итоге приводят к взаимному успеху. Конечно, это идеальный вариант, поскольку, как и любая ошибка или недосмотр в заключенном соглашении, может привести к развалу сотрудничества. Любой документ о стратегическом партнерстве должен включать положения об ответственности, разрешении споров и расторжении партнерства. Также рекомендуется описать процесс внесения поправок в соглашения, определения финансовых условий, установления ключевых показателей эффективности (KPI – **Key Performance Indicators**) и других показателей. Таким образом, потенциальный риск должен быть снижен для всех вовлеченных сторон.

В зарубежной экономической литературе вопросы стратегического партнерства освещаются достаточно подробно. Но важным аспектом анализа является преломление задач и функций стратегического партнерства на уровне государств в межфирменные соглашения. Например, А. Машалски (исследователь университета г. Упсала, Швеция) и Ж. Пан (Школа международных отношений и государственной политики университета Фудан, г. Шанхай, Китай)⁴ исследуют значение межгосударственных стратегических партнерств и их место в международной системе коммерческих отношений на основе ряда взаимосвязанных измерений и теоретических перспектив. Чтобы подробно проанализировать значение стратегических партнерств, авторы предлагают их определение на основе описательных и концептуальных свойств, которые вытекают из разнообразных теоретических подходов. На этой основе авторы разрабатывают трехкомпонентную аналитическую структуру с целью установления того, какие функции выполняют стратегические партнерства для государств или фирм-партнеров и с какими целями они связаны. Далее, осуществляется определение

функций стратегических партнерств⁵. Развивая отмеченные характеристики этих соглашений другие исследователи, как, например, Ашечик О. – старшая веб-менеджер американской компании PandaDoc (зарегистрирована в шт. Калифорния, США) – анализирует вопрос о том, почему и с какой целью фирмы вступают в двусторонние партнерства. С ее точки зрения, весьма важным показателем является выявление максимального использования потенциала каждой стороны.⁶ В то же время Туюшка А. и Чешовска Л.⁷ анализируют аспекты стратегического партнерства на уровне государств.⁸ При этом они делают ряд выводов, которые переходят в межфирменные соглашения.

С исторической точки зрения, если посмотреть эволюцию мировой экономики, то увидим, что предпринимательские структуры уже давно вступают в кооперационные отношения, которые позднее так или иначе трансформировались в стратегические партнерства. Их цель – сокращение затрат и получение более высокой прибыли.

Формирование стратегического партнерства должно быть однозначно выгодным для обеих сторон. Примером соглашения о деловом партнерстве является договор о сотрудничестве между кофейной фирмой Starbucks и объединением книжных магазинов Barnes & Nobles – типичный пример стратегического партнерского соглашения.⁹ Это соглашение носит характер общего сотрудничества фирм, но в конкретной деловой практике стали вырабатываться специализированные договоры о партнерстве. На предварительном этапе стороны оценивают возможности партнера, риски и выгоды межфирменного договора, а затем выявляют отдельные направления сотрудничества. В настоящее время практика межфирменного сотрудничества выработала несколько вариантов таких соглашений. Целесообразно рассмотреть пять наиболее распространенных типов соглашений о стратегическом партнерстве.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО В ОБЛАСТИ МАРКЕТИНГА

Эта модель соглашения весьма привлекательна для малых и средних компаний, имеющих относительно небольшую номенклатуру деятельности (производство и продажа товаров и услуг. Она предполагает сотрудничество в изучении рынков сбыта, их перспектив и формирование наиболее эффективного состава методов сбыта.

Разработанные в практике крупных компаний модели партнерских соглашений в области маркетинга могут расцениваться как наиболее простыми неформальными типами соглашений о стратегическом альянсе. Хотя в некоторых случаях эти партнерства могут быть относительно более сложными. Например, компания Abbott India заключила соглашение о продаже препарата Zyclus Cadila по всей Индии.¹⁰ Такое соглашение позволяет стратегическим партнерам сосредоточиться на том, что у нее получается лучше всего. В этом случае Zyclus



Cadila сосредоточится на производстве лекарств, а Abbott India сосредоточится на маркетинге лекарств. В рамках партнерского соглашения компания Abbott подписала и поставочный договор с Zydus Cadila на 24 продукта, которые будут продаваться на 15 развивающихся странах.¹¹

Маркетинговые партнерства широко распространены во многих отраслях, например, в автомобильной промышленности. В ходе развития партнерских отношений альянс Toyota (Япония) и Aston Martin (Великобритания) договорились о продаже модели iQ, которая производится в Японии. По договору японская фирма будет поставлять их на английский рынок, а компания Aston Martin приняла обязательство продавать эти малогабаритные автомобили под брендом Cygnet.¹² Суть партнерского соглашения заключается в том, что одна компания специализируется на производстве товара, а другая использует собственные ресурсы сбыта (свои складские помещения, офисы продаж, рекламные ресурсы), чтобы выйти на новый рынок.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЦЕПОЧКЕ ПОСТАВОК

Достаточно широко используется стратегическое партнерство в сфере создания и эксплуатации глобальных цепочек поставок. Одним из сегментов международного бизнеса является, например, киноиндустрия. В заставке каждой кинокартины в большинстве случаев до демонстрации самого фильма перечисляются различные участвующие компании. Это связано с тем, что данные фильмы обычно снимаются по методу цепочки поставок, то есть последовательного выполнения различных технологических операций.

Съемками и последующим производством самих фильмов занимается сравнительно небольшая продюсерская компания, а финансированием, изучением рынка и распространением фильма занята более крупная студия. Подобное партнерство отражено, например, в соглашении, которое заключено между компаниями Vad Robot Productions и фирмой Paramount Pictures. *На рынке электронной продукции две американские фирмы Intel и Texas Instruments подписали партнерский договор, в соответствии с которым крупная микроэлектронная компания Intel производит микропроцессоры для многих изготовителей компьютеров, а фирма Texas Instruments изготавливает микросхемы для ряда фирм, занятых разработкой и выпуском электронного оборудования. Такое же по характеру соглашение подписала фирма Toyota, которая производит двигатели для спортивных автомобилей компании Lotus.*

Таким образом, основной принцип стратегического сотрудничества компаний, выпускающих комплектное электронное или автомобильное оборудование, состоит в поиске поставщиков комплектующих компонентов и деталей с наименьшими показателями продажной цены при высоком качестве, а также способностью партнера выдерживать сроки поставок.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРСТВА

В современном производстве многих видов готовых изделий – от простых потребительских товаров до сложных видов машинотехнической продукции важным направлением партнерства стал совместный выпуск продукции с использованием совершенных программных продуктов. Подобные соглашения, называемые в экономической литературе «интеграционными», дают основание для совместной работы во многих высокотехнологичных отраслях. Примером является сотрудничество американских фирм Uber и Spotify.

Смысл соглашения заключается в том, чтобы клиенты таксомоторной компании Uber *заказывающие такси*, в ожидании прибытия заказанной машины Uber, могут слушать нравящуюся им музыку после того, как подключатся к своим аккаунтам на сайте Spotify, а также управлять плей-листом рекламы, который они могут слушать во время поездки. Это сотрудничество способствует привлечению новых клиентов таксомоторной компании. Другим достаточно эффективным примером партнерства в сфере интеграции накопленного опыта является договор между компаниями Nike и Apple. Обе компании приступили к выяснению возможностей обеих сторон для создания совместного производства. В результате был создан товарный ряд с товарным знаком Nike+. *После приобретения* специальной обуви и одежды для фитнеса с этим товарным знаком, покупатели могут синхронизировать использование своих гаджетов iPhone или часов Apple Watch. Покупатели могут контролировать совершенствование своих показателей в занятиях в фитнес-залах и улучшать свое здоровье.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

Новый вид стратегического партнерства – формирование стратегических технологических альянсов. Данный вид стратегического партнерства имеет целью стратегическое партнерство изготовителей готовой продукции с ИТ-компаниями для поддержания сбыта. Оно может включать совместные работы по веб-дизайну и деятельности отделения по ремонту компьютеров. Также сюда может относиться партнерство с использованием облачной платформы хранения данных для покрытия спроса клиентов в хранении информационных файлов.

Стратегические интеграционные партнерства чрезвычайно распространены в цифровую эпоху, поскольку всегда полезно, чтобы различные приложения работали вместе или, по крайней мере, взаимодействовали друг с другом. И обе стороны смогут предложить клиентам более оптимизированный сервис. Стратегические интеграционные партнерства могут включать соглашения между производителями оборудования и программного обеспечения или соглашения между двумя разработчиками программного обеспечения, которые сотрудничают с целью обеспечения совместной работы их соответствующих технологий на комплексной основе, но не обязательно с какой-либо исключительностью.



Практически любые важные услуги для поддержки собственной конкурентоспособности (технологические знания, производственный опыт и навыки), которые фирма не может оказать партнеру собственными силами, можно делегировать фирме, с которой имеется соглашение о стратегическом технологическом партнерстве. Выбор надежного технологического партнера обычно основывается на определении собственных потребностей и оценки положительной выгоды от заключения соглашения.

Отдельно стоит обратить внимание на вопрос об оплате полученных услуг. Перед фирмой, не имеющей соглашения о стратегическом партнерстве, обычно стоит проблема договориться об оплате предоставленных услуг, например, на ежемесячной основе. Переход на исполнение договоренностей на основе партнерства снимает многие проблемы фиксации повременной оплаты.

Достижение договоренности по разделу прибыли в цепочке поставок наталкивается на определенные трудности, поскольку со стороны поставщика комплектующих деталей или каких-либо услуг показатели успеха сосредоточены на времени, стоимости и качестве поставок, тогда как внимание партнера-получателя комплектующих, скорее всего, сосредоточено на продажах конечной продукции и доходах. Партнерство в цепочке поставок эффективно работает только в том случае, если каждая из сторон может удовлетворить ожидания конечных потребителей по качеству и цене.¹³

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПАРТНЕРСТВА

В рыночной экономике компании часто передают ведение бухгалтерского учета выбранной на рынке компании на аутсорсинг. Но если между фирмами заключено соглашение партнерства, то можно обратиться к партнеру, который способен контролировать все расходы в интересах заказчика. Профессионалы в области финансов обладают огромным опытом в управлении денежными потоками и могут быстро и объективно предоставить отчет о текущем состоянии доходов и расходов. И это может иметь первостепенное значение для бизнеса компании-заказчика.

Хотя сферы деятельности и ответственности партнеров четко оговариваются в специальном соглашении, между ними могут формироваться различные организационные формы сотрудничества.

В базовом соглашении о стратегическом партнерстве формулируется ряд обязательств партнеров: указываются официальные наименования партнеров, услуги, предоставление которых обеспечивает каждый участник, финансовые аспекты соглашения (определение размеров или процентов прибыли, способы выставления счетов, определение структуры отчетности, фиксация контактных лиц и т. д.)

Уточняется срок действия соглашения, от даты вступления в силу и фиксируются любые сведения о разделе доходов и дате окончания соглашения.

Например, при выборе такой формы сотрудничества, как совместное предприятие, партнеры могут выбрать между совместным предприятием с долевым участием 50/50, в котором обе материнские компании владеют равной долей в дочерней компании, а могут перейти к модели 90/10 с добавлением специальных условий, касающихся специфике разделения прибыли.

При создании совместного предприятия целями участников стратегического партнерства могут быть: пять основных: совместная работа для достижения одной цели, использование конкурентного преимущества обоих партнеров, блокирование общей угрозы, стратегические решения для улучшения компаний и снижение риска для обеих фирм. Стратегическое партнерство эффективно функционирует только в том случае, если соглашение носит совместный и синергетический характер.¹⁴

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕКЛАМЕ НОВОГО ТОВАРА ИЛИ УСЛУГИ

Совместные усилия по продвижению нового товарного знака новых товаров или услуг основаны на предположении, что «две головы лучше, чем одна». Одна из важнейших целей такого сотрудничества – расширение доли в продажах на определенных рынках. Например, компании Nike и Apple совместно создали спортивный комплект Nike+ для iPod, в котором технология отслеживания результатов фитнеса легко интегрируется в рост показателей продаж обуви Nike. В межотраслевом партнерстве результатом становится общий показатель роста сбыта. Например, организация рекламы товарного знака шоколада осуществляется совместно с мероприятиями по продаже кофе премиум-класса.

Компания, занятая пошивом и продажей одежды – H&M в сотрудничестве с элитным домом моды Versace создал доступную коллекцию для любителей моды. Используя опыт Versace в области дизайна и привлекательность H&M для массового рынка, оба партнера минимизировали риск, связанный с выходом в новый сегмент рынка.

Продвижение товарного знака организуется совместно с рекламой товара, с организационными мероприятиями (фестивалями, выставками, концертными номерами). Совместные мероприятия партнеров предполагает разделение рисков. Примером подобного стратегического партнерства служит организация продаж фирмой Motorola – изготовителя телефонов Motorola и компании по изготовлению модных изделий – Dolce & Gabbana¹⁵, реализованная в модели RAZR V3i. Продажи этого телефонного аппарата расцениваются не просто из-за предложения новой модели, а из-за шика, связанного с вводом этой модели на рынок. Телефонный аппарат новой модели Motorola RAZR V3i Dolce & Gabbana – реальный имиджевый продукт, представляющий собой плод успешного сотрудничества компаний Motorola и Dolce & Gabbana. По сути, данная модель является эксклюзивной версией Motorola V3i, выполненная в металлическом корпусе с покрытием золо-



том и серебром. Эксклюзивность модели дополнена аксессуарами – подвеской, гарнитурой и чехлом с позолоченными инициалами DG, а также уникальным контентом: мелодии в формате MP3, фоновые заставки, анимация.

Motorola и Dolce & Gabbana объединили усилия в 2023 г., чтобы представить на рынке золотую модель телефона Razr V3i. Чтобы иметь право купить аппарат, нужно было быть знаменитостью. Изготовленный в количестве 1 тыс. шт. он предлагался в Великобритании к покупке за 400 ф.ст. (примерно 600 долл.) он продавался только по списку, в который были включены самые именитые лица страны. Для повышения престижности телефона фирма Motorola сдала его рыночным представителем знаменитого футболиста Дэвида Бекхэма.¹⁶

Другие компании также разрабатывают новые мероприятия учитывая специфику конъюнктуры. Так, компании Adidas и Parley for the Oceans¹⁷ объединили усилия для создания кроссовок из переработанного океанского пластика, что соответствует настроению общественности в отношении необходимости охраны чистоты мирового океана.

Партнерство компаний в области производства и сбыта часто предполагает лицензирование прав интеллектуальной собственности. Компании предоставляют друг другу лицензии на использование товарных знаков, патентов, авторских прав или коммерческой тайны. Эти лицензии определяют объем, продолжительность и территориальные ограничения использования. Например, компания Coca-Cola лицензирует другим фирмам свой культовый логотип брендам одежды для совместного выпуска одежды. Лицензионное соглашение предусматривает стандарты качества и правила продвижения товаров на рынке.

Компании BMW и Louis Vuitton развивают партнерские связи по использованию люксовых брендов: компании совместно разработали индивидуальный комплект багажника для гибридного спортивного автомобиля BMW i8. Багажник был изготовлен из легкого углеродного волокна и соответствовал эстетике автомобиля. Этот совместный аксессуар не только повысил привлекательность автомобиля, но и продемонстрировал инновационный подход к внедрению нововведений.

В 1990-х годах корпорации PepsiCo и KFC в партнерстве создали совместный продукт под названием KFC Twister, в котором жареная курица KFC сочеталась с безалкогольными напитками PepsiCo. Однако несоответствие между фаст-фудом и газированными напитками привело к скептицизму потребителей.

Подводя итог рассмотрения практики стратегического межфирменного партнерств, можно сделать вывод, что партнерство в области продвижения нового товара или услуги рекламы – это динамичная стратегия, выходящая за рамки традиционных границ. Объединив усилия по организации рекламы компании могут расширить позиции на рынке, найти отклик у разнообразной возрастной аудитории.

ПАРТНЕРСТВО ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ

В ходе конкурентной борьбы на рынках партнеры часто совместно создают сбытовые компании.

При этом партнеры используют существующие каналы распространения. Будь то розничные магазины, социальные сети или информационные бюллетени по электронной почте, перекрестное продвижение рекламы увеличивает охват. Повышенный результат достигается при использовании рекламы модных изделий. Например, компании BMW и Louis Vuitton совместно создали набор чемоданов для гибридного спортивного автомобиля модели i8. Организация рекламы осуществлялась через дилерские центры BMW, бутики Vuitton и журналы о роскошном образе жизни. Эксклюзивность и престиж, связанные с обоими брендами, вызвали интерес среди состоятельных потребителей, что повлияло на рост продаж.

В целом правовые положения соглашений являются основой, на которой процветают успешные проекты совместной рекламы и сбыта. Соблюдая соглашения, защищая интеллектуальную собственность, снижая риски и планируя на случай непредвиденных обстоятельств, новые рекламные мероприятия могут использовать возможности сотрудничества, защищая при этом свои интересы.

Выход на новые рынки или запуск новых продуктов сопряжен с рисками. Совместная реклама и использование совместно созданных каналов сбыта позволяет партнерам разделить эти риски. Учитывая это, партнеры уделяют важное значение правовой защите своих интересов в партнерских соглашениях.

Выработка правильных правовых условий является основой, на которой процветают успешные проекты совместного сбыта. Соблюдая соглашения, защищая интеллектуальную собственность, снижая риски и планируя на случай непредвиденных обстоятельств, правовые основы соглашений могут использовать возможности сотрудничества, защищая при этом интересы участников.



ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Parillo Jill Marie Partnership Stratégique. URL: <https://carnegieendowment.org/research/2006/02/partnership-strategique?lang=en>

² Какова основная цель соглашения о стратегическом партнерстве. URL: <https://www.pandadoc.com/blog/strategic-partnership-agreement/>

³ Strategic partnership agreements-template. URL: <https://www.wordtemplates4u.org/strategic-partnership-agreement.html>

⁴ Michalski Anna, Pan Zhongqi. Unlikely Partners? China, the European Union and the Forging of a Strategic Partnership. 2017. URL: <https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-10-3141-0>

Michalski, A., Pan, Z. (2017). Strategic Partnerships: A New Form of International Engagement. In: Unlikely Partners? Governing China in the 21st Century. Palgrave Macmillan, Singapore. pp. 11-40. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-10-3141-0_2

⁵ Asheychik Olga 5 types of strategic partnership agreements to help grow your business. URL: <https://www.pandadoc.com/blog/strategic-partnership-agreement/>

⁶ Michalski Anna, Pan Zhongqi Strategic Partnerships: A New Form of International Engagement. URL: <https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-10-3141-0>

⁷ Tyushka Andriy, Czechowska Lucyna States, international organizations and strategic partnerships. Publisher: Edward Elgar Publishing. July 2019. URL: <https://doi.org/10.4337/9781788972284.00>

⁸ Tyushka Andriy, Czechowska Lucyna States, international organizations and strategic partnerships. Publisher: Edward Elgar Publishing. July 2019. URL: <https://doi.org/10.4337/9781788972284.00>

⁹ Какова основная цель соглашения о стратегическом партнерстве? URL: <https://www.pandadoc.com/blog/strategic-partnership-agreement/>

¹⁰ Asheychik O. 5 types of strategic partnership agreements to help grow your business. URL: <https://www.pandadoc.com/blog/strategic-partnership-agreement/> (дата обращения: 21.04.2024)

¹¹ Abbott signs licensing, supply deal with Zydus Cadila. URL: https://economictimes.indiatimes.com/industry/healthcare/biotech/pharmaceuticals/abbott-signs-licensing-supply-deal-with-zydus-cadila/articleshow/5918702.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst

¹² Kirby Garlitos Aston Martin will sell the Toyota iQ in Europe as the Cygnet. URL: <https://www.topspeed.com/cars/car-news/aston-martin-will-sell-the-toyota-iq-in-europe-as-the-cygnet/>

¹³ Asheychik O. 5 types of strategic partnership agreements to help grow your business. URL: <https://www.pandadoc.com/blog/strategic-partnership-agreement/> (дата обращения: 21.04.2024)

¹⁴ Jine M. Five types of Strategic Partnership Agreements to help grow your Business. URL: <https://blog.ipleaders.in/five-types-strategic-partnership-agreements-help-grow-business/>

¹⁵ Dolce & Gabbana, также известный под инициалами D&G, является итальянским домом моды класса люкс, основанным в 1985 году итальянскими дизайнерами Доменико Дольче и Стефано Габбана. Дом специализируется на готовой одежде, сумках, аксессуарах, косметике и парфюмерии.

¹⁶ Lim Andrew Motorola and D&G: Gold Razr V3i unpacked. URL: <https://www.cnet.com/tech/mobile/motorola-and-d-g-gold-razr-v3i-unpacked/>

¹⁷ Parley for the Oceans – некоммерческая экологическая организация, которая занимается защитой океанов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

Какова основная цель соглашения о стратегическом партнерстве @@ Kakova osnovnaya cel' soglasheniya o strategicheskom partnerstve. URL: <https://www.pandadoc.com/blog/strategic-partnership-agreement/>

Abbott signs licensing, supply deal with Zydus Cadila. URL: https://economictimes.indiatimes.com/industry/healthcare/biotech/pharmaceuticals/abbott-signs-licensing-supply-deal-with-zydus-cadila/articleshow/5918702.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst

Asheychik O. 5 types of strategic partnership agreements to help grow your business. URL: <https://www.pandadoc.com/blog/strategic-partnership-agreement/> дата доступа -21.04.2024

Jine M. Five types of Strategic Partnership Agreements to help grow your Business. URL: <https://blog.ipleaders.in/five-types-strategic-partnership-agreements-help-grow-business/>

Kirby Garlitos Aston Martin will sell the Toyota iQ in Europe as the Cygnet. URL: <https://www.topspeed.com/cars/car-news/aston-martin-will-sell-the-toyota-iq-in-europe-as-the-cygnet/>

Lim Andrew Motorola and D&G: Gold Razr V3i unpacked. URL: <https://www.cnet.com/tech/mobile/motorola-and-d-g-gold-razr-v3i-unpacked/>

Michalski Anna, Pan Zhongqi Strategic Partnerships: A New Form of International Engagement. 2017. URL: <https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-10-3141-0>

Parillo Jill Marie Partnership Stratégique. URL: <https://carnegicendowment.org/research/2006/02/partnership-strategique?lang=en>

Strategic Partnerships: A New Form of International Engagement. In: Unlikely Partners?. Governing China in the 21st Century. Palgrave Macmillan, Singapore. URL: https://doi.org/10.1007/978-981-10-3141-0_2

Strategic partnership agreements-template. URL: <https://www.wordtemplates4u.org/strategic-partnership-agreement.html>



Риски фрагментации мировой торговли

Владислав Степанович ЗАГАШВИЛИ,
доктор экономических наук, профессор,
Институт мировой экономики и международных
отношений РАН имени Е.М. Примакова
(117997, Москва, Профсоюзная ул., 23),
заведующий сектором внешнеэкономической
политики, E-mail: zagashvili@imemo.ru

УДК:339.5; ББК:65.428; Jel:F10
DOI: 10.24412/2072-8042-2024-8-20-33

Аннотация

В статье рассматриваются основные факторы, создающие риски фрагментации мировой торговли, включая укрепление позиций развивающихся стран на мировом рынке, торговый конфликт между США и КНР, появление новых технологий производства, цифровизацию экономики, противодействие климатическим изменениям, застой в ВТО, политику реиндустриализации, пандемию COVID-19, обострение геополитической ситуации. Эти риски довольно высоки и, более того, отчасти уже реализуются. С точки зрения экономической целесообразности всё более настоятельной становится потребность в преодолении конфронтации в торговле и переходе к более тесному межгосударственному сотрудничеству в экономической политике, но современная геополитическая ситуация отодвигает реализацию такого сценария на неопределенное будущее.

Ключевые слова: международная торговля, фрагментация, пандемия COVID-19, прямые иностранные инвестиции, глобальные цепочки стоимости, реиндустриализация, США, Китай.

Risks of Global Trade Fragmentation

Vladislav Stepanovich ZAGASHVILI,
Doctor of Sciences in Economics, Professor, Primakov Institute of World Economy
and International Relations, RAS (117997, Moscow, Profsoyuznaya st., 23),
Head of Sector of Foreign Economic Policy, Sector, E-mail: zagashvili@imemo.ru

Abstract

The article examines the main factors that generate risks of global trade fragmentation, including increasing role of developing countries in the world market, trade conflict between the USA and China, emergence of new production technologies, digitalization, combating climate change, deadlock in the WTO, reindustrialization policy, COVID-19 pandemic, geopolitical uncertainties. These risks are quite high and, moreover, are already partially materializing. In terms of economic feasibility, it is becoming more evident that confrontation in trade should be overcome and closer intergovernmental cooperation in economic policy ought to be facilitated, but the current geopolitical situation may suspend fulfillment of such a scenario to an uncertain future.



Keywords: international trade, fragmentation, COVID-19 pandemic, foreign direct investment, global value chains, reindustrialization, USA, China.

Мировая экономика довольно легко преодолела кризис 2008-2009 гг., хотя впоследствии темпы ее роста заметно снизились по отношению к докризисному периоду. Воздействие пандемии *COVID-19* на динамику международного оборота товаров и услуг было более сильным, но кратковременным. Иное дело – ее влияние на развитие транснационального производства, которое не успело проявиться в период пандемии, но может проявить себя в долговременном плане, создавая предпосылки для фрагментации мировой экономики. После окончания пандемии тема фрагментации приобрела новое и более сильное звучание в связи с ухудшением геополитической ситуации. Мы рассмотрим действие основных факторов, определяющих развитие международной торговли в настоящее время, и остановимся на рисках, связанных с ее возможной фрагментацией.

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ

Короткая статья не может претендовать на исчерпывающее раскрытие столь масштабной темы, но мы постараемся обратить внимание на некоторые последствия действия основных факторов, определяющих развитие международной торговли в настоящее время. Особое место в этом ряду занимает укрепление позиций развивающихся стран на мировом рынке, торговый конфликт между США и КНР, появление новых технологий производства, цифровизация экономики, противодействие климатическим изменениям, застой в ВТО, политика реиндустриализации, пандемия *COVID-19*, обострение геополитической ситуации.

Как правило, один и тот же фактор оказывает многовекторное воздействие на мировую торговлю, одновременно подавляя и стимулируя ее рост. Так, опережающий рост развивающихся стран, послуживший одним из источников углубления торговых противоречий, в то же время означает увеличение количества значимых игроков, появление новых рынков, расширение возможностей для диверсификации и увеличения международного оборота товаров и услуг.

Неоднозначным влиянием на международную торговлю обладает самый крупный торговый конфликт последних лет, представляющий собой важный эпизод в рамках тенденции к изменению мирового экономического порядка. Судя по результатам исследования, опубликованного Национальным бюро экономических исследований (США), торговая война между Вашингтоном и Пекином принесла не только дополнительные издержки. По товарам, затронутым конфликтом, третьи страны нарастили свой экспорт в США, почти не изменили экспорт в КНР и увеличили его в остальной мир. При этом возможности каждой конкретной страны определялись структурой производства и торговли, наряду со множеством других факторов. В целом результаты исследования не подтверждают известный тезис о



том, что торговая война между США и КНР знаменовала собой поворотный момент в истории глобализации¹. Она, безусловно, ухудшила ситуацию в двусторонней торговле и накопила обстановку на многосторонних торговых переговорах, однако приводимое в этом контексте утверждение о “конце глобализации” представляет собой большое преувеличение. Оборот мировой торговли продолжает расти довольно уверенными темпами.

Следствием конфликта стало изменение направлений товаропотоков ведущих участников мировой торговли. В период 2017-2022 гг. экспорт КНР в страны Европы и Центральной Азии увеличился на 11,7%, в страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона – на 16,1%. Особенно резким был рост китайского экспорта во Вьетнам (на 36,7%), Индонезию (31,3%) и Малайзию (25%). За тот же период США увеличили экспорт в страны Европы и Центральной Азии на 14,9%. При этом американский экспорт в Великобританию вырос на 22,8%. В меньшей степени увеличился вывоз товаров из США в Мексику (на 5,3%) и Канаду (3,5%). Похожие сдвиги произошли в импорте. США и КНР стали в большей степени полагаться на поставщиков из стран Европы и Центральной Азии, Восточной Азии и Тихоокеанского региона, Латинской Америки и Карибского бассейна².

Двояким образом воздействует на международную торговлю распространение аддитивных технологий, которые приводят не только к исключению из международного оборота части промежуточной продукции, но и к вовлечению в него новых материалов, оборудования и услуг. Научно-технический прогресс служит основным фактором, обеспечивающим рост международного торгового оборота в долгосрочной перспективе. Многие сферы жизни общества, включая торговлю, испытывают на себе влияние таких направлений НТП, как цифровизация экономики и прогресс в сфере искусственного интеллекта, которые уменьшают торговые издержки, повышают эффективность транснационального производства, облегчают поиск и расширяют круг потенциальных партнеров, помогают малым и средним предприятиям выходить на внешний рынок и участвовать в глобальных цепочках стоимости (ГЦС).

В будущем усилится роль природоохранного фактора в торговле. Реализация климатической повестки предполагает расширение торговли товарами экологического назначения. ЕС использует углеродный налог при ввозе продукции, производство которой сопровождается высокими выбросам углекислого газа. Крупные сдвиги в структуре мировой торговли будут происходить в процессе энергоперехода: доля минерального топлива уменьшится, а доля оборудования, позволяющего использовать возобновляемые источники энергии, возрастет.

Застой в ВТО, ставший в свою очередь результатом действия ряда факторов, в том числе укрепления позиций догоняющих стран, серьезно тормозит рост торговли, поскольку затрудняет продвижение на пути либерализации международного обмена, увеличивает непредсказуемость во внешнеэкономической политике госу-

дарств, ослабляет контроль над использованием протекционистских инструментов.

И все же, несмотря на очевидные трудности, многосторонняя торговая система по-прежнему работает. Созданный совместными усилиями правовой фундамент ВТО обеспечивает достаточно уверенное прохождение кризисов, служит основой для построения национальной внешнеэкономической политики и задает ключевые параметры региональных торговых соглашений. При этом в рамках региональной интеграции, находят решение многие вопросы, ответы на которые в настоящее время не могут быть найдены на уровне ВТО. В целом мировая экономика продолжает расти, пусть и медленнее, чем до кризиса 2008-2009 гг.

Отдельного рассмотрения, на наш взгляд, заслуживают такие факторы, как курс на реиндустриализацию, взятый ведущими странами Запада, а также пандемия *COVID-19* и обострение ситуации в геополитической сфере. Именно эти факторы создают основные предпосылки для фрагментации мировой торговли.

КУРС НА РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЮ

В 2007 г. объем мировых ПИИ приблизился к 2 трлн долл., составив 1907 млрд долл. В период кризиса данный показатель резко сократился, а в последующие годы испытывал небольшие колебания и лишь спустя 8 лет, в 2015 г., вышел на новый пик, который, впрочем, не намного превосходил предыдущий рекорд, 2056 млрд. Далее снова последовали колебания, но теперь уже с явной тенденцией к снижению, причем весьма быстрому: в 2023 г. объем мировых ПИИ уменьшился до 1293 млрд долл.³

На протяжении нескольких десятилетий одним из основных направлений глобализации был перенос производства в развивающиеся страны, осуществлявшийся компаниями развитых стран. Этому способствовало распространение методов массового поточного производства, не требовавшего высокой квалификации работников; дешевая рабочая сила в принимающих странах; прогресс в сфере транспорта, позволивший уменьшить долю транспортных расходов в цене товара; уменьшение таможенных барьеров; льготы иностранным инвесторам со стороны развивающихся государств, заинтересованных в развитии национальной промышленности.

Выигрывали обе стороны. В развивающихся странах создавались новые производства, улучшалась международная производственная специализация, росли доходы населения, а также государства, что позволяло шире использовать инструменты стимулирования экономического роста. Развитые страны высвобождали ресурсы для вложения в развитие науки, техники и человеческого капитала. На практике, к сожалению, происходили и происходят многочисленные отклонения от этой идеальной схемы, при которых открывающиеся возможности используются для достижения второстепенных или даже никаким образом не связанных с национальными интересами целей. Но в целом она оказалась весьма работоспособной.



Изменение структуры экономики развитых стран в пользу сектора услуг, уменьшение их доли в мировом промышленном производстве и экспорте, потеря рабочих мест, которая не всегда восполнялась за счет новых передовых производств, порождали в них тревогу и протестные настроения, обращенные против глобализации. В развитых странах стали раздаваться призывы к реиндустриализации экономики. В 2010-е годы ведущие страны Запада стали обращаться к политике рещоринга (*reshoring*), то есть к возвращению производств, ранее выведенных за рубеж. Этому способствовал также рост заработной платы в развивающихся странах, который уменьшал их инвестиционную привлекательность. Так, к 2015 г. доходность ПИИ, сделанных американскими компаниями в развивающихся странах (за исключением Ближнего Востока), сравнивалась с доходностью вложений в европейские страны⁴.

Рещоринг – не единственный вариант политики реиндустриализации. Можно просто построить новое предприятие в своей стране (оншоринг – *onshoring*). Скорее всего, оно не будет обладать рентабельностью, сопоставимой с производством в другой стране, где рабочая сила дешевле. Но если учесть риск будущего рещоринга, сопутствующий зарубежной альтернативе, то в конечном итоге решение строить “у себя дома” может оказаться экономически оправданным.

В любом случае реиндустриализация – процесс не быстрый и сопряженный со значительными издержками, связанными с продажей части активов (с вероятными убытками), строительством и оснащением новых предприятий, поиском персонала. Последняя задача представляет некоторую трудность, поскольку в развитых странах не все люди, в том числе выступающие за реиндустриализацию, готовы вернуться к монотонному труду на сборочных линиях. Складывается довольно противоречивая ситуация. Указанную проблему компании могут решить и действительно решают за счет автоматизации и роботизации производства, но при этом теряется одна из важнейших социальных целей всей операции – создание рабочих мест в стране базирования.

Сопутствующие рещорингу проблемы приводят к отходу от его изначальной схемы. Так, американские компании переносят производство из Китая преимущественно не в США, а в расположенные недалеко от него страны Азии, а также в Мексику и другие страны Латинской Америки. При этом в Мексику инвестируют и китайские компании, что позволяет им воспользоваться преимуществами зоны свободной торговли, в которую наряду с Мексикой входят США и Канада⁵. Очевидно, что при этом происходит не сворачивание, а переориентация зарубежных ПИИ, и угроза фрагментации мировой экономики либо существенно уменьшается, либо вовсе не возникает.

Рещорингу способствуют такие тенденции, как повышение уровня заработной платы в развивающихся странах, развитие автоматизации и роботизации,

рост самообеспеченности развитых стран в источниках энергии. Действительно, преимущества развивающихся стран в расходах на рабочую силу уменьшаются. Однако повышается не только оплата труда, но и его производительность. Промышленность быстро растущих экономик по своим технологическим параметрам приближается к уровню развитых стран, а в некоторых из них уже достигла его. Тем самым создаются условия для более глубокого разделения труда между странами Севера и Юга – разделения, построенного на внутриотраслевой специализации, подобно тому, как это происходит в группе развитых стран. А это означает, что рещоринг выступает не как часть процесса сворачивания глобализации, а как один из элементов перехода к ее новому этапу, характеризующемуся углублением международного разделения труда и усилением международной экономической взаимозависимости.

ПАНДЕМИЯ *COVID-19*

Прямое воздействие пандемии на международную торговлю было сильным, особенно на рынке услуг, но непродолжительным. Объемы международного товарооборота быстро восстановились, постепенно пришла в норму и торговля услугами. Как это обычно бывает в периоды кризисов, торговля сократилась в большей степени, чем производство, но опережала производство на стадии восстановительного роста. Более заметным в долговременном плане может оказаться косвенное влияние пандемии, которое осуществляется через ГЦС.

Пандемия *COVID-19*, во время которой компании понесли большие потери вследствие разрыва ГЦС, породила надежды на то, что устойчивость поставок можно повысить, если включать в число их участников поставщиков, расположенных в своей стране или, в крайнем случае, в близлежащих странах. Иными словами, был выдвинут тезис, что уменьшение географического расстояния укрепляет производственную сеть, в которой участвует компания.

Впоследствии данное утверждение было поставлено под сомнение и, более того, опровергнуто в ряде исследований, указывавших на то, что принадлежность партнеров к одной юрисдикции не служит гарантией от последствий противоэпидемических ограничений. И наоборот, наличие альтернативы, которой располагают компании, поддерживающие глобальные связи, позволяет восполнить выпавшие звенья с меньшими потерями.

Вероятно, самым важным обстоятельством в этом плане является сопутствующая глобальному выбору более высокая производительность: чем шире круг возможных партнеров, тем потенциально более эффективными будут организуемые ими ГЦС. А это означает, что участники глобальных производственных сетей имеют долгосрочное, стратегическое преимущество как в росте, так и в устойчивости, перед конкурентами, замкнутыми в границах своей страны. Такие закономерности



присущи всем формам международных экономических связей. Устойчивость национальной экономики достигается на пути ее интеграции в мировое хозяйство и диверсификации внешнеэкономических связей.

Пандемия не привела к радикальным изменениям в ГЦС, она лишь усилила тенденции, которые наметились еще до ее наступления. В их число входит обращение к инструментам промышленной политики и рассмотренный выше курс на реиндустриализацию, провозглашенный в США и других странах глобального Севера – отчасти как ответ на промышленный рывок КНР. Ожидаемым следствием такого разворота в экономической политике становится увеличение количества региональных кластеров в высокотехнологичных отраслях, которые менее зависимы от внешнего рынка. В Китае также наблюдается стремление к ослаблению зависимости от остального мира и к созданию региональных кластеров. Поскольку такая политика противоречит интересам ТНК, действующим на глобальном рынке, ее ожидаемым следствием становится обострение противоречий между ТНК и национальными правительствами⁶.

Все эти усилия, продиктованные узкопонимаемыми национальными интересами, дестабилизируют положение в мировой экономике и в конечном итоге способны привести к серьезному кризису. Очевидно, что купировать эту угрозу мог бы переход к более тесному межгосударственному сотрудничеству в экономической политике, но современная геополитическая ситуация отодвигает реализацию такого сценария на неопределенное будущее.

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ ФАКТОР

Для того чтобы фактор географической близости (*nearshoring*) проявил себя в полной мере, требуется время, на протяжении которого остальные факторы, определяющие стратегические приоритеты участников рынка, пребывали бы в относительно спокойном состоянии. Однако в последние годы события в мировой экономике и особенно политике приобрели весьма динамичный характер.

После окончания пандемии с особенной силой проявилось действие другого фактора, побуждающего теперь уже не столько компании, сколько правительства, к сужению выбора возможных партнеров. К настоящему моменту взаимное недоверие и конфронтация в политической сфере приближаются к своему пику и играют ведущую роль в усилении деглобализационных тенденций и фрагментации мировой экономики.

Обострение политической ситуации в мире повышает значение политических рисков в обычной коммерческой деятельности. Для их уменьшения компании все чаще делают выбор в пользу “дружественных” (френдшоринг – *freindshoring*) или “союзных” (аллишоринг – *allyshoring*) направлений при принятии решений о размещении производства, установлении кооперационных отношений, выходе на новые рынки сбыта и снабжения. Геополитика возобладала над географией и другими параметрами, определяющими выбор торгового партнера и направление

инвестиций. Платить за снижение политических рисков компаниям приходится уменьшением экономической выгоды – ростом издержек, потерями в производительности и качестве технологических решений.

В 2022-24 гг. данная закономерность усилилась, но она наблюдалась и ранее. По данным МВФ, начиная с 2010 г. растущую роль в распределении потоков ПИИ играет геополитическая близость, а не географическое соседство. ПИИ между геополитически близкими странами опережают ПИИ между странами, близкими географически. Данная тенденция стала заметнее с начала торговой войны между США и КНР (2018 г.). Компании все чаще заявляют о намерении вернуть производство в свою страну или дружественные страны. Аналогичные заявления делаются со стороны правительств развитых стран, которые принимают меры, направленные на увеличение инвестиций, одновременно ограничивая иностранные вложения в стратегически важные отрасли и препятствуя передаче передовых технологий в соперничающие с ними страны. В КНР правительство также озабочено уменьшением зависимости от США и других стран Запада и стимулирует замещение иностранных технологий местными разработками⁷.

Сегодня геополитический фактор приобрел главенствующую роль. Выдвигается даже предположение, что глобализация вступает в период, когда направления и темпы ее развития не будут формироваться под преобладающим воздействием рыночных сил, но будут определяться политическими решениями ведущих стран⁸. Реализация данного сценария зависит от глубины геополитической конфронтации. В любом случае предсказать продолжительность такого периода не представляется возможным.

Следует иметь в виду, что на длительном отрезке времени действие геополитического фактора становится менее заметным. Так, изучение большого массива данных о двусторонней торговле за период 1948-2021 гг. показало, что фактор геополитической близости не обнаруживает статистически значимого влияния на международную торговлю. Гораздо большее воздействие на нее оказывает географическая близость и уровень экономического развития торговых партнеров, а также общность культур, длительная история отношений и наличие торговых соглашений между ними⁹. Возможно здесь проявляется тот же эффект приспособления, который определяет уменьшение, с течением времени, потерь от разрыва ГЦС.

Нельзя также сбрасывать со счетов высочайший уровень международной экономической взаимозависимости, который ставит фрагментации пределы, выход за которые чреват неприемлемо большими потерями для стран, определяющих траекторию глобального развития. Прежде всего это относится к США и КНР, занимающих лидирующее положение в международной торговле. Анализ Межстрановых таблиц “затраты-выпуск” ОЭСР позволяет выявить скрытые связи, обычно ускользающие от внимания исследователей. Расчеты, выполненные с применением данного метода, показали, что зависимость американских цепочек поставок от КНР, учитывающая скрытые факторы, существенно превосходит уровень, обна-



руживаемый при использовании общепринятых данных¹⁰. Глубокая связанность двух ведущих экономик мира оказывает сдерживающее влияние на углубление торговой войны, побуждая политиков к поиску взаимоприемлемых решений, что, безусловно, снижает вероятность разделения мира на два блока – американский и китайский¹¹.

ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ФРАГМЕНТАЦИИ

Особенно пагубно фрагментация может сказаться на рынках товаров с ограниченным числом поставщиков. По данным ВТО, с 2000 по 2021 гг. количество товаров, поставляемых четырьмя странами, увеличилось с 14% до 20%, а их доля в международном торговом обороте почти удвоилась – с 9% до 19%. Более всего такого рода товаров приходится на КНР (36%), за которой следуют США (6%). Высокая концентрация сложилась на рынках электротехники, быстро растет этот показатель в поставках мобильных телефонов и полупроводников¹².

В уязвимом положении оказываются страны с высоким уровнем продуктовой концентрации экспорта, иначе говоря, с низкой степенью диверсификации товарной структуры экспорта. Такие страны расположены прежде всего в Западной Азии, Африке и Океании. А в экспорте стран Европы и обеих Америк представлена, напротив, самая широкая номенклатура товаров¹³.

Негативные последствия несет фрагментация не только на рынках высокотехнологической продукции, но и полезных ископаемых, неравномерность распределения запасов которых порождает высокую зависимость импортеров от состояния международной торговли. Эта зависимость особенно высока на рынках металлов, используемых в “зеленой” энергетике. Фрагментация этих рынков будет тормозить процесс энергоперехода.

Сокращение торговли или замедление ее роста приводит к повышению цен на фрагментированных рынках. Удорожание сырья и энергоносителей имеет своим следствием ускорение роста цен на все товары. Фактором, ухудшающим благосостояние слоев населения с невысоким уровнем дохода, служит рост цен на продовольствие и массовые потребительские товары, происходящий в результате общего увеличения издержек и уменьшения предложения на соответствующих секторах рынка. В долгосрочной перспективе потери стран с низким уровнем дохода, связанные с сокращением поставок продуктов питания, могут составить в среднем 1,2% ВВП¹⁴.

Экономисты ЕЦБ оценили последствия разрыва ГЦС. Они использовали разработанную Бакаи и Фархи (*D. Baqaee, E. Farhi*) многострановую многоотраслевую модель, отражающую отраслевые производственные связи и международную торговлю промежуточными и конечными товарами и позволяющую учесть как эффекты усиления, передаваемые по глобальным производственным цепочкам, так и эффекты замещения, возникающие благодаря международной торговле. Расчеты

показали, что в краткосрочном периоде потери ВВП от разрыва ГЦС существенно (по некоторым параметрам в несколько раз) превышают потери в долгосрочной перспективе, что объясняется возможностями приспособления, которые появляются со временем. Переформатирование ГЦС приведет к повышению цен, главным образом в обрабатывающей промышленности, и сокращению международной торговли, прежде всего промежуточными ресурсами. Размер потерь зависит также от того, затронет ли разрыв только стратегически значимые отрасли или охватит все сектора рынка (в первом случае потери ожидаемо меньше), а также от глубины разлома: пройдет ли он по линии Восток-Запад или между различными торговыми блоками (аналогичное соотношение потерь). При наиболее щадящем сценарии потери ВВП составят 2,9% в краткосрочном периоде и 0,7% в долгосрочном; наименее благоприятный сценарий принесет потери ВВП в 15,2% и 3,1%. Соответствующие показатели потерь для международной торговли составляют 9% и 6%; 44% и 35%¹⁵.

От перераспределения потоков ПИИ в большей степени теряют развивающиеся страны и страны с формирующимися рынками, поскольку их доля в притоке ПИИ уменьшается, а именно эти страны особенно нуждаются в иностранных технологиях, приходящих с инвестициями преимущественно из развитых стран. Причем с начала пандемии приток ПИИ в страны Азии сократился в большей степени, чем в страны Европы, в то время как объем их поступлений в США довольно быстро восстановился. В целом от фрагментации сильнее страдают малые страны, экономика которых, как правило, в большей степени вовлечена в мирохозяйственные связи. Но проигрывают все: согласно имеющимся расчетам, в долгосрочном плане потери мирового ВВП от фрагментации ПИИ составят около 2%¹⁶.

* * *

Предпосылки фрагментации мировой торговли складывались постепенно. Заметная роль среди них принадлежит укреплению положения развивающихся стран на мировом рынке, ставшему одной из причин тупикового положения, в котором оказался текущий раунд многосторонних торговых переговоров. Застой в ВТО, в свою очередь, пагубно сказывается на стабильности мировой торговой системы и позволяет странам чаще прибегать к протекционистским инструментам.

Политика реиндустриализации, направленная на возрождение промышленности в странах Запада, чревата ослаблением инвестиционных связей и распадом транснациональных производственных сетей, в рамках которых осуществляется существенная часть международного торгового оборота. Пандемия предоставила аргументы, весьма спорные, в пользу замыкания производственных цепочек в пределах одной страны или региона.

Тенденция к фрагментации проистекает также из комплекса проблем, связанных с изменением мирового экономического порядка. США, ощущающие угрозу



своему лидерству в мировой экономике, вступили в затяжную торговую конфронтацию с КНР, своим главным соперником. Вводимые Вашингтоном ограничения распространяются не только на торговлю, но и на обмен технологиями. Возникает опасность не только разрыва торговых связей, но и технологического раскола.

Однако зависимость обоюдна. Вместе с силой и влиятельностью Китая росла связь его экономики с экономикой стран Запада, которые продолжают служить для него источником технологий, рынком сбыта и сферой приложения капитала. Китай и сам вырвался вперед в отдельных направлениях научно-технического прогресса, а поставляемая им массовая продукция играет большую роль в наполнении рынков развитых стран, позволяя поддерживать сложившийся уровень потребления. Промышленность КНР глубоко встроена в глобальные цепочки стоимости, а состояние национальной финансовой системы в большой степени определяется состоянием мировых финансов. С повышением технологического уровня китайской промышленности связи с зарубежными партнерами приобретают более глубокий и разветвленный характер, что приводит к усилению взаимозависимости.

Риски фрагментации мировой торговли высоки и, более того, отчасти уже реализуются. В настоящее время они исходят преимущественно из геополитической сферы. В противоположном направлении действуют фундаментальные экономические законы, которые стимулируют укрепление и развитие внешнеэкономических связей, позволяющих выйти на новый технологический уровень, увеличить производительность труда, создать рабочие места, повысить качество жизни.

Конечно, конкуренция ускоряет научно-технический прогресс и побуждает улучшать организацию производства, но она и расточительна. Фрагментация торговли и технологический раскол ведут к излишней трате ресурсов и повышению экологических рисков. С точки зрения экономической целесообразности все более настоятельной становится потребность в преодолении конфронтации в торговле, продолжении многосторонних торговых переговоров, возобновлении полноценной работы органов ВТО, сохранении сложившейся тенденции к стандартизации и унификации на глобальном уровне.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Fajgelbaum P., Goldberg P., Kennedy P., Khandelwal A., Taglioni D. The US-China Trade War and Global Reallocations. NBER Working Paper 29562. December 2021. Revision Date December 2023. 31 p. URL: <http://www.nber.org/papers/w29562> (дата обращения 25.07.2024). <https://doi.org/10.3386/w29562>

² Global Value Chain Development Report 2023: Resilient and Sustainable GVCs in Turbulent Times. World Trade Organization, 2023. 366 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gvc_dev_rep23_e.htm (дата обращения 25.07.2024).

³ World Investment Report 2024 - Investment Facilitation and Digital Government. UNCTAD. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024> (дата обращения 25.07.2024).

⁴ Evenett S.J. What Endgame for the Deglobalisation Narrative? *Intereconomics*, 2022, vol. 57, November/December, num. 6, pp. 345–351. URL: <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1085-y> (дата обращения 25.07.2024).

⁵ Волгина Н. 2024. Решоринг в США: особенности и перспективы. Современная мировая экономика, т. 1, вып. 4, март 2024 г. @@ Volgina N. 2024. Reshoring v SShA: osobennosti i perspektivy. *Sovremennaya mirovaya ekonomika*, t. 1, vyp. 4, mart 2024 g. URL: <https://cwejournal.hse.ru/article/view/19875> (дата обращения 25.07.2024).

⁶ Economic and Social Upgrading in Global Value Chains. Christina Teipen, Petra Dünhaupt, Hansjörg Herr, Fabian Mehl (ed.). Palgrave Macmillan Cham. 2022. 624 p. URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-030-87320-2> (дата обращения 25.07.2024).

⁷ Geoeconomic Fragmentation and Foreign Direct Investment. In: *World Economic Outlook: A Rocky Recovery*. International Monetary Fund. Washington, DC. April 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/04/11/world-economic-outlook-april-2023> (дата обращения 25.07.2024).

⁸ Goldberg, Pinelopi K. and Tristan Reed. Is the Global Economy Deglobalizing? If So, Why? And What Is Next? NBER Working Paper No. 31115. April 2023. URL: <https://www.nber.org/papers/w31115> (дата обращения 25.07.2024). <https://doi.org/10.3386/w31115>

⁹ Serhan Cevik. Long Live Globalization: Geopolitical Shocks and International Trade. IMF Working Paper No. 2023/225. October 27, 2023. 21 p. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2023/10/27/Long-Live-Globalization-Geopolitical-Shocks-and-International-Trade-540832> (дата обращения 25.07.2024).

¹⁰ Baldwin R., Freeman R., Theodorakopoulos A. Hidden Exposure: Measuring US Supply Chain Reliance. NBER Working Paper No. 31820. October 2023. 60 p. URL: <https://www.nber.org/papers/w31820> (дата обращения 25.07.2024). <https://doi.org/10.3386/w31820>

¹¹ Urbani Grecchi S. The New Globalisation: From Too Big to Fail to Too Intertwined to Decouple. *Intereconomics*. 2022, vol. 57, num. 6, pp. 368–371. URL: <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1089-7> (дата обращения 25.07.2024).

¹² World Trade Report 2023. Re-Globalization for a Secure, Inclusive and Sustainable Future. WTO, 2024. 132 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr23_e.htm (дата обращения 28.07.2024).

¹³ Trade indicators. UNCTAD. URL: <https://hbs.unctad.org/trade-indicators/> (дата обращения 25.07.2024).



¹⁴ Alvarez J., Andaloussi M., Stuermer M. Geoeconomic Fragmentation Threatens Food Security and Clean Energy Transition. October 3, 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/10/03/geoeconomic-fragmentation-threatens-food-security-and-clean-energy-transition> (дата обращения 25.07.2024).

¹⁵ Attinasi, M., Boeckelmann, L., Meunier, B., The Economic Costs of Supply Chain Decoupling, European Central Bank, Working Paper Series No 2839, 2023. 45 p. URL: <https://data.europa.eu/doi/10.2866/102280> (дата обращения 25.07.2024).

¹⁶ Ahn J., Habib A., Malacrino D., Presbitero A. Fragmenting Foreign Direct Investment Hits Emerging Economies Hardest. April 5, 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/04/05/fragmenting-foreign-direct-investment-hits-emerging-economies-hardest> (дата обращения 25.07.2024).

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Волгина Н. 2024. Решоринг в США: особенности и перспективы. Современная мировая экономика, т. 1, вып. 4, март 2024 г. @ @ Volgina N. 2024. Reshoring v SShA: osobennosti i perspektivy. Sovremennaya mirovaya ekonomika, t. 1, vyp. 4, mart 2024 g. URL: <https://cwejournal.hse.ru/article/view/19875> (дата обращения 25.07.2024).

2. Ahn J., Habib A., Malacrino D., Presbitero A. Fragmenting Foreign Direct Investment Hits Emerging Economies Hardest. April 5, 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/04/05/fragmenting-foreign-direct-investment-hits-emerging-economies-hardest> (дата обращения 25.07.2024).

3. Alvarez J., Andaloussi M., Stuermer M. Geoeconomic Fragmentation Threatens Food Security and Clean Energy Transition. October 3, 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/10/03/geoeconomic-fragmentation-threatens-food-security-and-clean-energy-transition> (дата обращения 25.07.2024).

4. Attinasi, M., Boeckelmann, L., Meunier, B., The Economic Costs of Supply Chain Decoupling, European Central Bank, Working Paper Series No 2839, 2023. 45 p. URL: <https://data.europa.eu/doi/10.2866/102280> (дата обращения 25.07.2024).

5. Baldwin R., Freeman R., Theodorakopoulos A. Hidden Exposure: Measuring US Supply Chain Reliance. NBER Working Paper No. 31820. October 2023. 60 p. URL: <https://www.nber.org/papers/w31820> (дата обращения 25.07.2024). <https://doi.org/10.3386/w31820>

6. Economic and Social Upgrading in Global Value Chains. Christina Teipen, Petra Dünhaupt, Hansjörg Herr, Fabian Mehl (ed.). Palgrave Macmillan Cham. 2022. 624 p. URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-030-87320-2> (дата обращения 25.07.2024).

7. Evenett S.J. What Endgame for the Deglobalization Narrative? *Intereconomics*, 2022, vol. 57, November/December, num. 6, pp. 345–351. URL: <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1085-y> (дата обращения 25.07.2024).

8. Fajgelbaum P., Goldberg P., Kennedy P., Khandelwal A., Taglioni D. The US-China Trade War and Global Reallocations. NBER Working Paper 29562. December 2021. Revision Date December 2023. 31 p. URL: <http://www.nber.org/papers/w29562> (дата обращения 25.07.2024). <https://doi.org/10.3386/w29562>

9. Geoeconomic Fragmentation and Foreign Direct Investment. In: World Economic Outlook: A Rocky Recovery. International Monetary Fund. Washington, DC. April 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/04/11/world-economic-outlook-april-2023> (дата обращения 25.07.2024).

10. Global Value Chain Development Report 2023: Resilient and Sustainable GVCs in Turbulent Times. World Trade Organization, 2023. 366 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gvc_dev_rep23_e.htm (дата обращения 25.07.2024).

11. Goldberg, Pinelopi K. and Tristan Reed. Is the Global Economy Deglobalizing? If So, Why? And What Is Next? NBER Working Paper No. 31115. April 2023. URL: <https://www.nber.org/papers/w31115> (дата обращения 25.07.2024). <https://doi.org/10.3386/w31115>

12. Serhan Cevik. Long Live Globalization: Geopolitical Shocks and International Trade. IMF Working Paper No. 2023/225. October 27, 2023. 21 p. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2023/10/27/Long-Live-Globalization-Geopolitical-Shocks-and-International-Trade-540832> (дата обращения 25.07.2024).

13. Trade indicators. UNCTAD. URL: <https://hbs.unctad.org/trade-indicators/> (дата обращения 25.07.2024).

14. Urbani Grecchi S. The New Globalisation: From Too Big to Fail to Too Intertwined to Decouple. *Intereconomics*. 2022, vol. 57, num. 6, pp. 368–371. URL: <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1089-7> (дата обращения 25.07.2024).

15. World Investment Report 2024 - Investment Facilitation and Digital Government. UNCTAD. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024> (дата обращения 25.07.2024).

16. World Trade Report 2023. Re-Globalization for a Secure, Inclusive and Sustainable Future. WTO, 2024. 132 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr23_e.htm (дата обращения 28.07.2024).



Опыт Китая по поддержке развития высоких промышленных технологий

Елена Борисовна РОГАТНЫХ,
кандидат экономических наук, доцент
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
зав.кафедрой мировой и национальной экономики,
профессор, e-mail: erogatnyh@vavt.ru;

УДК:338.45(510);
ББК:65.30(5Кит); Jel:L6
DOI: 10.24412/2072-8042-2024-8-34-48

Павел Дмитриевич ЗВЕЗДНОВ,
ПАО «Группа Черкизово» (125047, Москва,
ул. Лесная, д. 5Б, бизнес-центр «Белая площадь»),
старший специалист по непрямым закупкам,
e-mail: pzvezdnov@mail.ru

Аннотация

Начало XXI века поставило перед экономикой России серьезные вызовы, одним из которых является необходимость проведения эффективной научно-технической политики для обеспечения национального технологического суверенитета и устойчивого развития экономики. В данной статье изучен опыт Китая по осуществлению и поддержке высокотехнологичной промышленности: представлена нормативная база для развития высоких технологий, выделены и структурированы основные инструменты и подходы к реализации соответствующей политики, приведены примеры мер поддержки высокотехнологичной промышленности. Китай является мировым лидером по многим показателям технологического развития, поэтому изучение его опыта представляется целесообразным и может быть использовано для активизации научно-технического развития России.

Ключевые слова: высокие промышленные технологии, технологический суверенитет, сквозные и критические технологии, научно-техническая политика Китая, зоны развития высоких технологий, фонды поддержки высоких технологий, государственная система поддержки высоких технологий КНР.

China's Experience in Supporting High-tech Industry Development

Elena Borisovna ROGATNYKH,
Candidate of Sciences in Economics, Associate Professor,
Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorobyevsky Highway, 6A),
Head of the Department of World and National Economy, Professor, e-mail: erogatnyh@vavt.ru

Pavel Dmitrievich ZVEZDNOV,
PJSC Cherkizovo (5B Lesnaya str., Belaya Ploshchad Business Center, Moscow, 125047) -
Senior specialist of indirect procurement, e-mail: pzvezdnov@mail.ru



Abstracts

The Russian economy has faced serious challenges at the beginning of the 21st century, including the need to implement an effective scientific and technological policy to ensure national technological sovereignty and sustainable economic development. This article examines China's experience in implementing and supporting the high-tech industry. Special attention is paid to the regulatory framework for the development of high technologies; the main tools and approaches to the implementation of relevant policies are highlighted and structured; some examples of measures to support the high-tech industry are given. China is a world leader in many indicators of technological development, so studying its experience seems appropriate and can be used to enhance the scientific and technological development of Russia.

Keywords: high industrial technologies, technological sovereignty, end-to-end and critical technologies, scientific and technological policy of China, high technology development zones, high technology support funds, state high technology support system of the PRC.

За последние два десятилетия Китай совершил существенный прорыв в своем технологическом развитии. Если в 2011 году Китай занимал 29 место в мире по Индексу глобальных инноваций, то в 2023 году Китай существенно поднялся в рейтинге, заняв уже 12-е место. При этом Китай по ряду показателей научно-технической сферы выходит в число лидеров. В 2023 году Китай впервые возглавил список стран по числу научно-технических кластеров. Так, в Китае на 2023 год насчитывалось 24 таких кластера, в то время как в США, занявших второе место, их было 21, а в Германии, находящейся на третьем месте, – 9 кластеров. Именно на территории данных кластеров в Китае наибольшими темпами рос выпуск научно-технической продукции в 2023 году. Китай вошел в пятерку крупнейших рынков сбыта промышленных роботов, и именно на Китай приходится 52 процента новых установок. К настоящему времени в Китае появились свои высокотехнологичные компании-единороги. Так, из 25 наиболее дорогих таких компаний в мире на Китай приходится три: первое место ByteDance (искусственный интеллект), третье место – SHEIN (электронная коммерция), 12 место – (электронная коммерция). Все эти успехи Китая неслучайны. Страна существенно наращивает свои расходы на НИОКР, которые в 2021 году выросли на 9,8%. [37, 38]

Китай не только наращивает финансирование НИОКР, но и системно совершенствует систему по созданию собственной научно-технической базы развития инновационной промышленности. Для России является целесообразным изучение и анализ подходов КНР к организации государственной экономической политики, методам планирования и реализации программ в области развития высоких технологий и прежде всего промышленных технологий.

Можно выделить следующие существенные особенности государственных программ и инициатив КНР по реализации научно-технического развития: преемственность, взаимодополняемость и многообразие. Программы, решения, планы и инициативы достаточно часто совпадают, переплетаются, охватывая



большое количество направлений как высокотехнологичных, так и традиционных отраслей, которые с годами дополняются новыми перспективными областями исследований и разработок. Основными действующими нормативными актами, текущими документами и инициативами, определяющими дальнейшее развитие Китая в области высоких промышленных технологий, являются:

- ❑ Закон «О научно-техническом прогрессе» (от 2 июля 1993 года с поправками от 2007 и 2021 годов) [23];
- ❑ Постановление Государственного совета ЦК КПК КНР «Об ускорении научно-технического прогресса» (от 6 мая 1996 года) [29];
- ❑ Закон «О распространении научно-технических знаний» (от 29 июня 2002 года) [25];
- ❑ Закон «О содействии трансформации научно-технических достижений» (от 30 августа 2015 года) [24];
- ❑ Закон «О налоге на доходы предприятий» (от 16 марта 2007 года с поправками от 2017 и 2018 годов) [27];
- ❑ Временное положение КНР «О налоге на добавленную стоимость» (от 10 ноября 2008 года с поправками от 2017 года) [28];
- ❑ Закон «Об иностранных инвестициях» (от 15 марта 2019 года) [26];
- ❑ Законы в сфере патентного и авторского права (прежде всего «Патентный закон Китайской Народной Республики», обнародованный в 1984 и ознаменовавший создание патентной системы Китая) [10, 23];
- ❑ «14-й пятилетний план по национальной информатизации (от 27 декабря 2021 года)» [32];
- ❑ «14-й пятилетний план развития цифровой экономики (от 12 декабря 2021 года)» [31];
- ❑ «14-й пятилетний план социально-экономического развития КНР и долгосрочные цели до 2035 года» [30];
- ❑ Программа «Сделано в Китае-2025».

В частности, Закон «Об иностранных инвестициях» позволяет правительству КНР «поощрять и направлять иностранных инвесторов к инвестированию в определенные отрасли, области и области» (Глава II Статья 14). Практическим применением данной статьи настоящего Закона является Указ № 52, о котором будет сказано ниже.

Таким образом, в КНР сформировался комплексный и системный подход к развитию высоких промышленных технологий. Систему государственной поддержки высокотехнологичной промышленности можно разделить на следующие взаимосвязанные структурные элементы, вертикально и горизонтально интегрированные в единую систему [3, 12]:

- ❑ государственные планы (краткосрочные и долгосрочные, региональные и отраслевые) и программы развития, инициируемые Государственным советом Китая;

- политика в сфере развития образования (Министерство образования, Университеты);
- политика в сфере науки и технологий и их поддержки (Академия наук Китая, Академия общественных наук, Академия инженерных наук, Государственный комитет по развитию и реформе, Институт промышленных технологий, Отраслевые НИИ [17, 19,20]);
- фискальная и монетарная система поддержки (Китайский народный банк, Министерство финансов);
- стратегия кооперации науки и коммерции (Министерство коммерции, индустриальные парки и зоны развития высоких технологий);
- регулирование и стимулирование внешнеэкономической деятельности и инвестиций (Главное управление КНР по контролю и регулированию рынка, Министерство коммерции).

Можно привести следующие примеры конкретных мер правительства Китая по развитию и стимулированию высоких промышленных технологий. В 2022 году были усилены меры поддержки субъектов высокотехнологичного малого и среднего бизнеса. Если ранее в КНР налогооблагаемая база уменьшалась с коэффициентом 2 к объему затрат, понесенных на НИОКР, только для крупных предприятий обрабатывающей промышленности, то с 2022 года данная льгота распространяется на высокотехнологичные компании МСП [18]. Это подтверждает отношение Китая к МСП как к сегменту компаний, заинтересованных во внедрении инноваций. Более того, планируется продолжать предоставление специальных налоговых льгот для высокотехнологичных предприятий, а также применять форму государственных закупок для поддержки производства высокотехнологичных товаров. Так, налоговый вычет предполагается повысить до показателя в 75% от расходов компаний на НИОКР в целом по экономике КНР. Для высокотехнологичных предприятий обрабатывающей промышленности данная цифра может вырасти до 100% [4]. Приоритет в государственных закупках отдаётся высокотехнологичному оборудованию отечественного производства и продукции, производители которой обладают правом собственности на интеллектуальную собственность [41]. Государство реализует и иные меры поддержки для предприятий, осуществляющих работу по развитию высокотехнологичной промышленности, в том числе 21 тип режима льготных налогов и сборов для предприятий программного обеспечения и интегральных микросхем; 120 льготных инструментов налоговой политики, охватывающих весь жизненный цикл создания, роста и зрелости инновационных предприятий [22]. При этом актуальными остаются такие традиционные льготы налоговой политики КНР в области поддержки промышленных инноваций, как льготный режим налогообложения на приобретение передового научно-исследовательского оборудования, ускоренная амортизация оборудования для НИОКР [41], снижение ставки налога на прибыль для предприятий новых и высоких



технологий (в соответствии с Законом КНР «О налоге на доходы предприятий» от 29.12.2018). В частности, в Китае применяется практика возврата НДС по ставке 17% для производителей судов, автомобилей, железнодорожных локомотивов, авиационных и космических аппаратов, основных деталей и запасных частей [6].

Монетарная поддержка высоких промышленных технологий осуществляется следующим образом: предоставление льготных кредитов ключевым высокотехнологичным промышленным проектам; поощрение венчурных инвестиций посредством государственного финансирования, полисных кредитов и коммерческих кредитов; создание благоприятных условий для листинга компаний за рубежом [41]. Венчурное финансирование занимает особое место среди инструментов монетарной поддержки Китая, так как венчурный рынок Китая – крупнейший в мире. Лидерами в списке ведущих венчурных фондов Китая являются Shenzhen Capital Group Company, GGV Capital China и Matrix Partners China, каждый из которых преимущественно инвестирует в определенные отрасли. Так, венчурный фонд Шэньчжэня специализируется на «жестких технологиях» (т. е. технологиях по производству материальных объектов: станкостроение, автомобилестроение, судостроение, производство машин и оборудования). GGV, наоборот, больше инвестирует в «мягкие технологии» (например, интернет-услуги, облачные технологии, электронная торговля). Основными направлениями для инвестирования Matrix Partners China считаются компьютерные технологии, медицина, финансовые технологии [36].

В Китае уделяется большое внимание процессу трансфера созданных технологий в производство, и для этой цели существуют различные фонды. Особое место занимает правительственный специальный фонд технологических инновационных проектов (Инновационный фонд, INNOFUND) для наукоемких малых и средних предприятий, созданный Государственным советом КНР в 1999 году, который входит в структуру Министерства науки и технологий Китая, Шэньчжэньской фондовой биржи, а также Государственного банка развития и является связующей нитью между созданием технологий и превращением их в научно-технические достижения среди компаний МСП [34, 43, 47]. Являясь государственным институтом поддержки, фонд тщательно отбирает компании, претендующие на получение средств. Фонд призван поддерживать и стимулировать технологическую инновационную деятельность с помощью бюджетных ассигнований, субсидирования процентных ставок по кредитам, инвестиций в акционерный капитал и т. д. [13, 12]. С созданием Инновационного фонда были созданы благоприятные условия для быстрой трансформации результатов научных исследований в области высоких технологий в инновационную продукцию [42]. Другим фондом, стимулирующим коммерциализацию науки и технологий, является учрежденный Министерством науки и технологий и Министерством финансов Национальный фонд передачи и коммерциализации технологий (NFTTC), данный

фонд был создан в 2011 году, чтобы способствовать выполнению «Государственной программы долгосрочного и среднесрочного планирования развития науки и техники в 2006-2020 гг.» [46]. При участии фонда и аффилированных с ним структур было коммерциализировано 974 научно-технических решения [15]. NFTTC инвестирует в инновации посредством создания субфондов венчурного капитала. Так, если к концу 2018 года в структуре NFTTC насчитывался 21 субфонд с общим объемом активов до 31,3 млрд юаней, то к концу 2022 года было создано еще 15 субфондов, и общий объем активов достиг 62,4 млрд юаней (8,7 млрд долл. США) [9, 37]. Данные субфонды должны помогать развивать научные достижения и инновации на начальном этапе, а также стимулировать преобразования научных достижений в коммерческий продукт.

Работа по передаче достижений ученых бизнесу также осуществляется по целому ряду других каналов [3, 8, 12]: через Национальный центр трансфера технологий (CITTC), университетские центры трансфера технологий, НИИ, региональные индустриальные парки, зоны развития высоких технологий (ЗРВТ или ЗРТ), технологические бюро, консалтинговые агентства. Данные каналы имеют общую цель, поэтому их работа во многом совпадает и пересекается, тем не менее, по своему функционалу они различны.

Национальный центр трансфера технологий осуществляет передачу технологий от 104 профильных научно-исследовательских институтов (НИИ), подведомственных КАН, и Института промышленных технологий, и является единственным центром Китая по содействию международному трансферу технологий [3, 40]. Университетские центры трансфера технологий содействуют коммерциализации технологий, разработанных в высших учебных заведениях. Например, при одном из крупнейших университетов КНР – Пекинском университете – функционирует Центр трансфера технологий Peking University Technology Transfer Center (PKU-TTC), Центры трансфера технологий также существуют при Университете Цинхуа, Шанхайском университете транспорта, Научно-техническом университете Китая и т. д. [40, 45]. Региональные индустриальные парки представляют собой территории с льготными условиями организации промышленного производства и привлечения зарубежных технологий. К таким паркам относятся, например, индустриальный парк Шэкоу, индустриальный парк Сучжоу, индустриальный парк Чжунгуаньцунь [11, 21]. Зоны развития высоких технологий представляют собой уникальный по масштабу проект по внедрению новейших достижений науки и техники в КНР. Это индустриальные зоны с передовой инфраструктурой, расположенные вблизи НИИ, университетов и подразделений крупных ТНК. В этих зонах активно работают бизнес-инкубаторы, технологические бюро, консалтинговые агентства, являющиеся негосударственными формами поддержки высоких технологий посреднического характера. Они оказывают значительную организационную и консультационную



поддержку МСП и тем самым снижают риски неудачного внедрения инноваций. Данные структуры оценивают инновации, популяризируют высокотехнологичные новшества, занимаются организацией продвижения технологий [12, 8]. Согласно данным Министерства науки и технологий КНР, годовой доход 169 действующих в 2021 году в Китае ЗРВТ составил 48 трлн юаней, что составляет 42% от ВВП Китая за 2021 год, в то время как суммарная площадь всех ЗРВТ составляет только 0,1% территории страны [7].

Особого внимания заслуживает внешнеэкономическая и инвестиционная политика КНР в области высоких промышленных технологий. Китай придерживается политики привлечения высокого объема инвестиций в высокотехнологичную промышленность. За 2021 год приток иностранных инвестиций в секторы высокотехнологичного производства вырос на 10,7% [5]. Активизация инвестиций в развитие инфраструктуры и высокотехнологичных секторов экономики, рост инвестиций в технологии и продукты, имеющие конкурентные преимущества перед импортными, являются основными направлениями современной инновационной политики КНР [5]. 28 октября 2022 года в Китае был издан Указ № 52 [33], где в полном объеме содержится каталог отраслей, поощряющих иностранные инвестиции. Каталог ориентирован на развитие высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности и призван способствовать ускорению продвижения технологической интеграции и модернизации производства. КНР продолжает рассматривать обрабатывающую промышленность в качестве ключевого направления для поощрения иностранных инвестиций. Зарубежные инвестиции продолжают оставаться для Китая источником получения новейших технологий. При этом наибольший интерес представляют вложения в такие отрасли, как биомедицина и высокоэффективное медицинское оборудование, морское инженерное оборудование и высокотехнологичные суда, энергосберегающие транспортные средства и транспортные средства на новых источниках энергии, производство высокоточных инструментов, нанокompозитных покрытий и высокотехнологичного оборудования, производство специального оборудования для производства высокотехнологичных солнечных батарей, высокотехнологичное производство экологически чистых аккумуляторов. Большое значение в каталоге уделяется созданию условия для модернизации цепей поставок промышленной продукции с акцентом на расширение внутреннего производства компонентов, деталей и оборудования.

Внешнеэкономическая политика Пекина во многом сохраняет свой экспортоориентированный характер. Главным инструментом является создание специальных экономических зон (СЭЗ), предлагающих льготные условия для ведения внешнеэкономической деятельности и притока инвестиций в том числе и в высокотехнологичные отрасли. Развитие национального фондового рынка и выход КНР на мировые финансовые рынки позволяет Китаю

аккумулировать необходимые средства для финансирования инноваций. КНР все в большей степени ориентируется на экспорт высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью. При этом существенная часть технологий, подтвержденных патентами, в настоящее время создается в самом Китае. По данным Всемирной организации Интеллектуальной Собственности (ВОИС), с 2019 года Китай опередил США и вышел на первое место в мире по количеству патентных заявок и выданных лицензий в сфере высоких технологий и остается лидером по этому показателю к настоящему моменту [16]. Так, в 2021 году в Китае было подано 46,6% от общемирового количества поданных патентных заявок [39].

Достаточно серьезной проблемой для Китая является необходимость закупки высокотехнологичной продукции, которую Поднебесная еще не может производить самостоятельно (например, высокотехнологичные чипы и микросхемы). Обеспокоенность китайского руководства вопросом технологического суверенитета и нацеленность на его решение прослеживается в лозунге «Спроектировано в Китае – 2030», который был выдвинут на сессии Всекитайского собрания народных представителей в 2021 году и логически продолжает планы 11-ой пятилетки по запуску процесса импортозамещения и формирования собственной научной базы [21]. Для достижения данной цели важнейшей задачей является увеличение доли расходов на НИОКР, развитие науки и образования.

Доля расходов на НИОКР в сфере высокотехнологичной промышленности растет высокими темпами, более того расходы на НИОКР, направленные в высокотехнологичную промышленность, составляют значительную часть всех расходов на НИОКР Китая (в 2022 году 24%). Развитию науки уделяется определяющее значение в будущем устойчивом развитии Китая. В 14 пятилетке запланировано увеличение инвестиций в фундаментальную науку до 8% совокупных расходов Китая на НИОКР (по сравнению с 6,16% в 2020 г.) [4].

Наконец, жизненно важным элементом развития Китая является подготовка высококвалифицированных кадров. На фоне продолжающегося роста численности высших учебных заведений, профессорско-преподавательского состава, количества обучающихся за рубежом в структуре расходов государственного бюджета в 2017-2020 гг. наибольший удельный вес имели расходы на образование. Среди основных показателей социально-экономического развития Китая на конец 14-й пятилетки (2025 год) значится планируемый показатель «Среднее число лет образования, полученного лицами трудоспособного возраста» – 11,3 (2020 г. – 10,8). Профессионалам потребуется больше времени для освоения перспективных направлений науки [5].

В то же время обращает на себя внимание высокий уровень безработицы среди выпускников китайских университетов. Доля безработных молодых китайцев в возрасте от 16 до 24 лет в июне 2023 года составила 21,3% [14]. Для решения проблемы соответствия специальностей, существующих в университетах,



потребностям бизнеса в Китае обсуждается внедрение механизма партнерства между университетами и предприятиями, когда у каждой специальности, предлагаемой в университете, должен быть партнер из числа реальных бизнес-структур. Целью такого партнерства предполагается более точное соответствие предлагаемых специальностей потребностям экономики.

Таким образом, рассмотрение основных направлений государственной политики КНР в области развития высоких промышленных технологий позволяет выделить несколько ключевых компонентов в подходах Китая к обеспечению повышения технологичности своей экономики, которые теоретически могут быть применены к российским реалиям. В частности, можно отметить следующее:

- четкое формулирование стратегических целей развития;
- формирование комплексной системы правовых норм, нацеленных на ускорение процессов развития национальной инновационной системы и обеспечивающих преемственность, взаимодополняемость и многообразие форм сотрудничества в этом направлении;
- формирование системы государственных институтов, отвечающих за формирование национальной инновационной экосистемы и создающих преференциальные условия для стимулирования научно-исследовательской и инновационной деятельности;
- выделение существенных объемов финансирования и постоянный рост расходов на НИОКР;
- стимулирование производства высокотехнологичного оборудования и продукции отечественного производства, производители которой обладают правом интеллектуальной собственности;
- развитие системы венчурного финансирования;
- создание специальных структур по трансферу технологий от стадии знаний к стадии производства инновационной продукции;
- объединение усилий государства и бизнеса на целях повышения технологичности экономики Китая;
- создание условий для выстраивания национальных цепочек добавленной стоимости с акцентом на расширение внутреннего производства компонентов, деталей и оборудования;
- развитие системы промышленных парков на национальном уровне;
- повышение уровня подготовки национальных научных кадров и стремление приблизить программы и учебные планы университетов к потребностям реальной экономики;
- готовность к сотрудничеству с зарубежными компаниями, включая осуществление совместных проектов на территории Китая.

Подобный комплексный подход уже сейчас дает хорошие результаты, выводя Китай на уровень ведущей инновационной экономики. Кроме того, такое внимание к развитию научных знаний создает условия для диверсификации и повышения

доли добавленной стоимости в структуре китайского экспорта, повышая устойчивость как международной торговли Китая, так и экономики в целом.

Представляется, что использование данного опыта может быть полезным для экономики России, способствуя решению проблем импортозамещения. В условиях стремительного разрыва сформированных торгово-экономических связей со странами западного мира особое значение для России приобрел вопрос проведения активной научно-технической политики по развитию собственных высокотехнологичных промышленных производств. Освоение выпуска высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью становится не только условием дальнейшего развития экономики страны, но и создает возможности для расширения номенклатуры российского экспорта. Опубликованная в мае 2023 года Концепция технологического развития России до 2030 года нацелена на решение данных задач [1]. В соответствии с данной Концепцией Россия к концу третьего десятилетия XXI века должна провести импортозамещение по «трем китам» технологического суверенитета: науке, технологиям и кадрам. К указанному времени в России должны присутствовать компании с высоким уровнем инновационной активности, а также устойчивая производственная база для воспроизводства критических и сквозных технологий.

Для достижения данных результатов определены три цели:

- 1) обеспечение национального контроля над воспроизводством критических и сквозных технологий;
- 2) переход к инновационноориентированному экономическому росту, усиление роли технологий как фактора развития экономики и социальной сферы;
- 3) технологическое обеспечение устойчивого функционирования и развития производственных систем.

Каждая цель должна быть достигнута посредством решения соответствующих задач. В целом, данные задачи направлены на создание комплексной национальной инновационной системы. Наиболее важными из них являются:

- 1) развитие инновационной инфраструктуры – расширение механизмов поддержки технологических инноваций, поиск новых форм интеграции науки и производства, реформирование системы подготовки кадров, корректировка форм деятельности существующих институтов инновационного развития;
- 2) стимулирование и облегчение внедрения инноваций – устранение регуляторных барьеров для технологических инноваций и рынка интеллектуальной собственности, стимулирование спроса и предложения на инновации, обеспечение малых технологических компаний условиями для роста, а также продвижение отечественной инновационной продукции на новые рынки;
- 3) непосредственная активизация высокотехнологичной деятельности – внедрение наилучших доступных технологий, повышение ресурсной эффективности предприятий, импортозамещение широкой номенклатуры товаров и комплектующих и реализация крупнейших высокотехнологичных проектов.



Учитывая, что на данный момент Россия находится в жесткой экономической изоляции, становится необходимым резко ускорить реализацию поставленных задач по повышению уровня технологичности и инновационности российской промышленности. Это особенно важно еще и потому, что в современных условиях развитие инноваций становится условием обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. Изучение опыта Китая, сумевшего выстроить стройную систему создания и трансфера технологий, безусловно, может быть полезен для ускорения технологического развития российской промышленности.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 мая 2023 года N 1315-р «Об утверждении Концепции технологического развития на период до 2030 года» @@ Rasporyazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 20 maya 2023 goda N 1315-r «Ob utverzhdanii Konceptii tehnologicheskogo razvitiya na period do 2030 goda»
2. Багдасарян, Н. А. Опыт стратегического планирования научно-технологического развития в КНР и его использование в Российской практике / Н. А. Багдасарян, Г. П. Беляков, Л. Р. Батукова // Россия: тенденции и перспективы развития: ежегодник, Курск, 05–06 июня 2020 года. – М.: Институт научной информации по общественным наукам РАН, 2020. – С. 33-39. @@ Bagdasaryan, N. A. Opy't strategicheskogo planirovaniya nauchno-texnologicheskogo razvitiya v KNR i ego ispol'zovanie v Rossijskoj praktike / N. A. Bagdasaryan, G. P. Belyakov, L. R. Batukova // Rossiya: tendencii i perspektivy` razvitiya: ezhegodnik, Kursk, 05–06 iyunya 2020 goda. – М.: Institut nauchnoj informacii po obshhestvenny`m naukam RAN, 2020. – S. 33-39 – EDN FLTPDS.
3. Байнев, В. Ф. Промышленная политика Китая как главный фактор его социально-экономического развития / В. Ф. Байнев, Ч. Бинь // Экономическая наука сегодня. – 2020. – № 12, сс. 100-112. – С. 107 @@ Bajnev, V. F. Promy`shlennaya politika Kitaya kak glavny`j faktor ego social`no-e`konomicheskogo razvitiya / V. F. Bajnev, Ch. Bin` // E`konomicheskaya nauka segodnya. – 2020. – № 12, сс. 100-112. – С. 107.
4. Грибова, Н. В. Перспективы развития научно-технического потенциала Китая в 14-й пятилетке (2021–2025 гг.) // Проблемы национальной стратегии. – 2021. – № 6(69). – С. 93-114. @@ Gribova, N. V. Perspektivy` razvitiya nauchno-texnicheskogo potenciala Kitaya v 14-j pyatiletke (2021–2025 gg.) // Problemy` nacional`noj strategii. – 2021. – № 6(69). – S. 93-114. DOI 10.52311/2079–3359_2021_6_93.
5. Левченко, Т. А. Экономическое развитие Китая: основные тенденции и цели 14-й пятилетки // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2022. – № 4. – С. 109-116. @@ Levchenko, T. A. E`konomicheskoe razvitie Kitaya: osnovny`e tendencii i celi 14-j pyatiletki // Vestnik Astraxanskogo gosudarstvennogo texnicheskogo universiteta. Seriya: E`konomika. – 2022. – № 4. – S. 109-116. – DOI 10.24143/2073–5537-2022-4-109-116. – EDN YCRFIB. – с. 111.

6. Макарецкая, Т. Д. Зарубежный опыт управления инновационной деятельностью: опыт Китайской Народной Республики, 2020. – С. 448–455. @@ Makareczkaya, T. D. Zarubezhnyj opyt upravleniya innovacionnoj deyatel'nost'yu: opyt Kitajskoj Narodnoj Respubliki, 2020. – S. 448–455. – EDN YKRWXP. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44502461> - с.453.
7. Молева М. М. Зоны развития новых и высоких технологий в стратегии формирования инновационной инфраструктуры китайской экономики / М. М. Молева, В. В. Баранов, К. Чжао // Индустриальная экономика. – 2022. – Т. 1, № 5. – С. 66-73. @@ Moleva M. M. Zony razvitiya novyx i vy'sokix texnologij v strategii formirovaniya innovacionnoj infrastruktury kitajskoj e'konomiki / M. M. Moleva, V. V. Baranov, K. Chzhao // Industrial'naya e'konomika. – 2022. – Т. 1, № 5. – С. 66-73. – DOI 10.47576/2712-7559_2022_5_1_66. – EDN LTCNJA.
8. Островский, А. В. Китай становится экономической сверхдержавой / А. В. Островский. – М.: Издательство МБА, 2020. – 496 с. @@ Ostrovskij, A. V. Kitaj stanovitsya e'konomicheskoy sverxderzhavoj / A. V. Ostrovskij. – М.: Izdatel'stvo MBA, 2020. – 496 s. – ISBN 978-5-6045103-1-5. – EDN TKZVBI. – с. 196.
9. Пинегина, И. Т. Условия развития высокотехнологичных предприятий КНР / И. Т. Пинегина, Л. Х. Ли Хаотянь // Новые формы производства и предпринимательства в координатах неоиндустриального развития экономики: сборник статей по материалам международной научно-практической очной, заочной конференции, Хабаровск, 21 февраля 2020 года. – Хабаровск: Хабаровский государственный университет экономики и права, 2020. – сс. 105–110. @@ Pinagina, I. T. Usloviya razvitiya vy'sokotexnologichnyx predpriyatij KNR / I. T. Pinagina, L. X. Li Xiaotyan // Novye formy proizvodstva i predprinimatel'stva v koordinatax neoindustrial'nogo razvitiya e'konomiki: sbornik statej po materialam mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy ochnoj, zaочноj konferencii, Xabarovsk, 21 fevralya 2020 goda. – Xabarovsk: Xabarovskij gosudarstvennyj universitet e'konomiki i prava, 2020. – сс. 105–110 – DOI 10.38161/978-5-7823-0731-8-2020-105-110. – EDN OSNOAP.
10. Фань Доунань Инновационная политика Китая: этапы формирования // Креативная экономика. – 2022. – Том 16. – № 1. – С. 331–344. @@ Fan` Dounan` Innovacionnaya politika Kitaya: e'tapy formirovaniya // Kreativnaya e'konomika. – 2022. – Том 16. – № 1. – S. 331–344. doi: 10.18334/ce.16.1.114085
11. Чжан, П. Эволюция индустриальных парков в КНР после проведения политики реформ и открытости // Беларусь в современном мире : Материалы XIX Международной научной конференции, посвященной 99-летию образования Белорусского государственного университета, Минск, 29 октября 2020 года. – Минск: Белорусский государственный университет, 2020. – С. 395–398. @@ Chzhan, P. E`volyuciya industrial'nyx parkov v KNR posle provedeniya politiki reform i otkry'tosti // Belarus` v sovremennom mire: Materialy` XIX Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii, posvyashhennoj 99-letiyu obrazovaniya Belorusskogo gosudarstvennogo universiteta, Minsk, 29 oktyabrya 2020 goda. – Minsk: Belorusskij gosudarstvennyj universitet, 2020. – S. 395-398.– EDN OIVVSF.



12. Шестакович, А. Г. Институты государственного управления инновационной деятельностью в Китае // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2019. – № 4, сс. 177-194. – С. 183. @@ Shestakovich, A. G. Instituty` gosudarstvennogo upravleniya innovacionnoj deyatel`nost`yu v Kitae // Voprosy` gosudarstvennogo i municipal`nogo upravleniya. – 2019. – № 4, сс. 177-194. – S. 183.
13. В КНР объявлено о создании 220 «государственных зон освоения новых и высоких технологий» к 2025 году / D-RUSSIA.ru @@ V KNR ob`yavleno o sozdanii 220 «gosudarstvenny`x zon osvoeniya novy`x i vy`sokix tehnologij» k 2025 godu / D-RUSSIA.ru. URL: <https://d-russia.ru/v-kr-objavleno-o-sozdanii-220-gosudarstvennyh-zon-osvoeniya-novyh-i-vysokih-tehnologij-k-2025-godu.html> (Дата обращения 16.08.2023)
14. Безработица в Китае: удар по экономике, кризис и его причины: Социальная сфера: Экономика: Lenta.ru @@ Bezrabotczs v Kitae: udar po e`konomike, krizis i ego prichiny` : Social`naya sfera: E`konomika: Lenta.ru. URL: [lenta.ru>articles/2023/08/12/tangping/](https://lenta.ru/articles/2023/08/12/tangping/) (Дата обращения 18.08.2023)
15. Госфонд высоких технологий Китая превысил \$8 млрд в стремлении к технологической независимости. @@ Gosfond vy`sokix tehnologij Kitaya prevy`sil \$8 mlrd v stremlenii k tehnologicheskoj nezavisimosti. URL: <https://russianelectronics.ru/2023-07-26-china/?ysclid=lyy4dm8a22553625443> (Дата обращения 21.08.2023)
16. Китай с 2019 года удерживает мировое лидерство в сфере высоких технологий // EurAsia Daily. @@ Kitaj s 2019 goda uderzhivaet mirovoe liderstvo v sfere vy`sokix tehnologij // EurAsia Daily. URL: <https://eadaily.com/ru/news/2023/03/06/kitay-s-2019-goda-uderzhivaet-mirovoe-liderstvo-v-sfere-vysokih-tehnologiy> (Дата обращения: 23.08.2023).
17. Научно-исследовательские организации центрального подчинения // Asia business information for Russians / abirus.ru. @@ Nauchno-issledovatel`skie organizacii central`nogo podchineniya // Asia business information for Russians / abirus.ru. URL: <https://www.abirus.ru/content/564/581/587/605.html?ysclid=lyy4iva0be18898197> (Дата обращения 16.08.2023)
18. Научно-техническая политика Китая: курс на глобальное лидерство // Институт статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) НИУ ВШЭ @@ Nauchno-texnicheskaya politika Kitaya: kurs na global`noe liderstvo // Institut statisticheskix issledovanij i e`konomiki znanij (ISIE`Z) NIU VShE`. URL: <https://issek.hse.ru/news/688845347.html> (Дата обращения: 12.01.2023)
19. Научные и аналитические центры Китая: Справ. / И. Н. Комиссина; Российский институт стратегических исследований. – М.: РИСИ, 2012. – 266 с. @@ Nauchny`e i analiticheskie centry` Kitaya: Sprav. / I. N. Komissina; Rossijskij institut strategicheskix issledovanij. – М.: RISI, 2012. – 266 s.
20. НИИ и научные центры - КНР / atomprom.kz @@ НИ i nauchny`e centry` - KNR / atomprom.kz URL: <http://www.atomprom.kz/?id=698> (Дата обращения 16.08.2023)
21. Сто лучших промышленных парков Китая | UGL Corporation. @@ Sto luchshix industrial`ny`x parkov Kitaya | UGL Corporation. URL: <https://uglc.ru/blog/sto-luchshix-industrialnyx-parkov-kitaya-gosudarstvennogo-urovnya?ysclid=lyy4szoiqu202279635> (Дата обращения 16.08.2023)

22. Топ-10 венчурных фондов материкового Китая | РАСПП // Официальный сайт Российско-азиатского союза промышленников и предпринимателей @@ Топ-10 venchurny`x fondov materikovogo Kitaya | RASPP // Oficial`ny`j sajt Rossijsko-aziatskogo soyuza promy`shlennikov i predprinimatelej. URL: https://raspp.ru/business_news/top-10-chinese-venture-funds/?ysclid=lyy4x39k5m102511090 (Дата обращения 16.08.2023)
23. 中华人民共和国中央人民政府 // 中华人民共和国科学技术进步. URL: https://www.gov.cn/xinwen/2021-12/25/content_5664471.htm (Дата обращения 18.08.2023)
24. 中央政府门户网// 中华人民共和国促进科技成果转化法 // URL: https://www.gov.cn/xinwen/2015-08/30/content_2922111.htm (Дата обращения 18.08.2023)
25. 中华人民共和国科学技术普及法 // 国家法律法规数据库. URL: 中华人民共和国科学技术普及法 - 国家法律法规数据库 (npc.gov.cn) (Дата обращения 20.08.2023)
26. 中华人民共和国外商投资法 // The National People's Congress of the People's Republic of China. URL: http://www.npc.gov.cn/zgrdw/npc/xinwen/2019-03/15/content_2083532.htm (Дата обращения 20.08.2023)
27. 中华人民共和国企业所得税法 // The National People's Congress of the People's Republic of China. URL: https://www.gov.cn/flfg/2007-03/19/content_554243.htm (Дата обращения 20.08.2023)
28. 中华人民共和国增值税暂行条例 // 国家法律法规数据库. URL: https://www.gov.cn/gongbao/content/2012/content_2121706.htm (Дата обращения 20.08.2023)
29. 中共中央, 国务院关于加速科学技术进步的决定 // 中华人民共和国科学技术部 // URL: https://www.gov.cn/xinwen/2021-12/25/content_5664471.htm (Дата обращения 20.08.2023)
30. 中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要 // 中华人民共和国中央人民政府. URL: https://www.gov.cn/xinwen/2021-03/13/content_5592681.htm (Дата обращения 20.08.2023)
31. 中华人民共和国中央人民政府 // 国务院关于印发“十四五”数字经济发展规划的通知. URL: https://www.gov.cn/gongbao/content/2022/content_5671108.htm (Дата обращения 18.08.2023)
32. “十四五”国家信息化规划 // 中央网络安全和信息化委员会办公室. URL: https://www.gov.cn/xinwen/2021-12/28/content_5664872.htm (Дата обращения 18.08.2023)
33. 中华人民共和国中央人民政府 // 鼓励外商投资产业目录(2022年版) // 国家发展和改革委员会规章. URL: https://www.gov.cn/zhengce/2022-11/29/content_5730383.htm (Дата обращения 16.08.2023)
34. Roadmap for Small and Medium S&T Businesses Growth // China Science and technology newsletter of The Ministry of Science and Technology People's Republic of China. October 10,2004. No. 381. URL: most.gov.cn (Дата обращения 19.08.2023)
35. Consulate-general of The People's Republic of China in San Francisco. URL: <http://sanfrancisco.china-consulate.gov.cn/eng/>(Дата обращения 19.08.2023)
36. State Taxation Administration of China Updated Guidelines on Four Preferential Tax and Fee Policies // State Taxation Administration of China. URL: <http://www.chinatax.gov.cn/eng/c101269/c5175639/content.html> (Дата обращения: 25.03.2023)
37. Global Innovation Index 2023, Innovation in the face of uncertainty. 16th Edition. Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, Lorena Rivera León and Sacha Wunsch-Vincent WIPO,



2023. URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023-en-main-report-global-innovation-index-2023-16th-edition.pdf> (Дата обращения 02.07.2024)
38. The Global Innovation Index 2011, Accelerating Growth and Development, INSEAD, Soumitra Dutta, Editor. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2011.pdf (Дата обращения 02.07.2024)
39. World Intellectual Property Indicators 2022 // World Intellectual Property Organization, p.7. URL: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4632> (Дата обращения: 24.08.2023)
40. China International Technology Transfer Center (CITTC) // ASEM Cooperation Centre for Science Technology and Innovation (ASEM-CCSTI). URL: <http://en.aseminnovation.org.cn/en/node/154> (aseminnovation.org.cn) (Дата обращения 20.08.2023)
41. China's industrial subsidies study: high technology // Trade Lawyers Advisory Group, April 2007. URL: <https://clck.ru/33dN4k> (Дата обращения 24.01. 2023)
42. Innovation Fund: A Booster of Science and Technology SME Development // International Journal of Business and Management. Vol. 4., No.4, April 2009. URL: https://www.researchgate.net/publication/41891063_Innovation_Fund_a_Booster_of_Science_and_Technology_SME_Development (Дата обращения 19.08.2023)
43. The Ministry of Science and Technology of The People's Republic of China. URL: most.gov.cn (Дата обращения 16.08.2023)
44. Technology Transfer. Peking University Technology Transfer Center (PKU-TTC). URL: https://ostd.pku.edu.cn/technology_transfer/index.htm (Дата обращения 20.08.2023)
45. Technology transfer centers set up // Tsinghua University News. URL: <https://www.sigs.tsinghua.edu.cn/en/research/techtransfer/> (Дата обращения 20.08.2023)
46. 基金简介, 基金概况 // 国家科技成果转化引导基金. URL: nfttc.org.cn (Дата обращения 21.08.2023)
47. 科技型中小企业技术创新基金. URL: <https://baike.baidu.com/item/%E7%A7%91%E6%8A%80%E5%9E%8B%E4%B8%AD%E5%B0%8F%E4%BC%81%E4%B8%9A%E6%8A%80%E6%9C%AF%E5%88%9B%E6%96%B0%E5%9F%BA%E9%87%91%E7%94%B3%E8%AF%B7%E9%A-1%BB%E7%9F%A5/3018248> (Дата обращения 20.08.2023)



О некоторых проблемах международных контейнерных перевозок в Россию на современном этапе

УДК:656.073.235; ББК:39.18; Jel:R41
DOI: 10.24412/2072-8042-2024-8-49-56

*Андрей Моисеевич ГОЛУБЧИК,
кандидат экономических наук, доцент,
МГИМО МИД России
(119454, Москва, проспект Вернадского, 76),
кафедра УГМК «Международные транспортные
операции» – доцент, e-mail: pigeon_at@mail.ru;*

*Егор Вадимович ПАК,
кандидат экономических наук, доцент,
МГИМО МИД России
(119454, Москва, проспект Вернадского, 76),
кафедра УГМК «Международные транспортные
операции» – заведующий кафедрой,
кафедра международных экономических отношений
и внешнеэкономических связей (МЭО и ВЭС)
им. Н.Н. Ливенцева – доцент,
e-mail: e.pak@inno.mgimo.ru*

Аннотация

На сегодняшний день морской транспорт остается системообразующим для «новой логистики» внешней торговли России, обеспечивая в целом устойчивое (но порой с несколькими переделками) сообщение с основными мировыми портами, в т.ч. находящимися в «недружественных странах». Вместе с тем при организации международных контейнерных перевозок в условиях действующего санкционного режима (14-й санкционный пакет) ЕС в отношении России введен в июне 2024 г. и содержит существенные ограничения на морском транспорте) российские участники ВЭД сталкиваются с рядом новых проблем. Преимущественно они связаны с приходом ранее неизвестных игроков на отечественный транспортно-логистический рынок для замещения сервиса линейных мейджоров в/из России после их ухода. Так, в статье авторы на примере весьма показательного кейса турецкого перевозчика E-Shipping выявили ряд актуальных проблем организации морских контейнерных перевозок в Россию и сформулировали подробные рекомендации, которые могут помочь российским участникам ВЭД избежать подобной ситуации в будущем.

Ключевые слова: внешняя торговля России, логистика внешней торговли России, экономические санкции, международные морские перевозки, морские перевозки контейнеров в Россию.



Identifying Current Problems on Containerized Maritime Shipments to Russia

Andrej Moiseevich GOLUBCHIK,

*Candidate of Sciences in Economics, Associate Professor,
MGIMO - University (76, Prospect Vernadskogo, Moscow, Russia, 119454),
Department of International Transport and Logistics – Associate Professor,
e-mail: pigeon_am@mail.ru;*

Egor Vadimovich PAK,

*Candidate of Sciences in Economics, Associate Professor,
MGIMO - University (76, Prospect Vernadskogo, Moscow, Russia, 119454),
Department of International Transport and Logistics – Head of the Department,
Department of International Economic Relations and Foreign Economic Affairs
named after N.N. Liventsev – Associate Professor, e-mail: e.pak@inno.mgimo.ru*

Abstract

Seaborne leg turns out to be a key pillar sustaining 'new logistics' of Russia's foreign trade. As of today, shipments could be effected to almost all major ports worldwide, incl. that from 'unfriendly states'. Given sanctions regime of the West (as of June 2024 EU has introduced a 14th package of sanctions with serious limitations put on maritime sector) the market has seen a substitution of linear majors by less familiar to shippers carriers. Thus, the paper has put the E-Shipping case to the front and identified key induced stumbling points. The authors end up with practical outcomes on how to avoid typical problems in future.

Keywords: Russia's foreign trade, logistics of Russia's foreign trade, economic sanctions, international shipping, seaborne transportation of containers to Russia.

Начиная с весны 2022 г., логика организации международного товародвижения в Россию изменилась самым принципиальным образом. Беспрецедентное санкционное давление (в экономическом и политическом аспектах) стран коллективного Запада на Россию в 2022-2024 гг. формализовалось в виде системы «шоковых санкций»¹. Фактически «недружественными странами» введены запреты на международные грузовые и пассажирские перевозки в направлении России на морском, железнодорожном, автомобильном и воздушном видах транспорта². Авторы мониторят санкционную проблематику на транспорте, оперативно дают оценку ситуации, а также делают актуальные и практические рекомендации российским участникам ВЭД³.

Так, в рамках 14-го «пакета санкций» ЕС транспортные ограничения связаны с морским, автомобильным и воздушным сегментами⁴.

Морская часть «санкционного пакета» ожидаемо стала самой внушительной. Введен запрет на транзит российского СПГ через порты ЕС. Ограничения распространяются также на перевалку СПГ с судна на судно (операция ship to ship, STS). В порты ЕС запрещен доступ 27 судам (связанным, по мнению ЕС, с Россией), и

ограничения касаются фрахтования, технического обслуживания судов, в т.ч. бункеровки, судового снабжения (услуги шипчандлеров), а также регистрации/перерегистрации в судовом реестре ЕС. Например, суда M/V Angara (контейнеровоз/ролкер под флагом России) и M/V Maria (балкер под флагом Камеруна) попали в настоящий ограничительный список за перевозку товаров, предназначенных для российского ВПК, а танкеры Hana (под флагом Габона), Canis Power (под флагом Острова Кука) и Andromeda Star (под флагом Панамы) – за обход «ценового потолка», введенного в отношении российских нефти и нефтепродуктов, поставляемых морем⁵.

С точки зрения автомобильных перевозок расширен запрет на грузоперевозки в ЕС, в т.ч. транзитом по территории ЕС, для предприятий, в которых 25% и более принадлежат российским физическими или юридическим лицам.

Введен запрет на прием российских воздушных бортов в аэропортах ЕС на нерегулярных маршрутах. Пакетом вводятся и персональные санкции против топ-менеджмента ГК «Волга-Днепр».

В санкционных реалиях 2022-2024 гг. выстроены альтернативные маршруты доставки грузов в Россию, применяются сложные схемы реализации внешнеторговых контрактов, сложные настолько, что в них условие поставки по ИНКО-ТЕРМС© фактически превращается в пустую формальность. Такие схемы построены и реализуются логистическими провайдерами, которые, зачастую, принимают на себя не только ответственность по доставке, но и обязательства по поставке товара, начиная с закупки в «недружественной стране».

Разумеется, деятельность этих компаний совершенно невозможна без фактических перевозчиков, т.е. компаний, непосредственно осуществляющих перемещение товаров между странами. После ухода с отечественного рынка крупнейших международных контейнерных перевозчиков (из топ-10 мирового рейтинга на порты России работали 8, из которых ушли 7), ситуация самым принципиальным образом изменилась.

Сегодня на смену ушедшим гигантам рынка пришло большое количество очень малых, малых и средних перевозчиков, которые смогли в кратчайшие сроки заполнить нишу и возобновить контейнерное сообщение с большей частью портов мира. По оценкам авторов, в настоящее время существует возможность регулярного сообщения примерно с 90% портов мира по сравнению с «досанкционным» периодом. Необходимо отметить, что весьма серьезным неудобством такой схемы является необходимость смены 2-3 компаний – морских перевозчиков, что отрицательно влияет на надежность, сроки и стоимость доставки.

Представляется, что неоднократные перевалки в самых разных портах в условиях «новой логистики» внешней торговли России объективно свидетельствуют о том, что наиболее удобной транспортной тарой является стандартный контейнер. В настоящее время контейнеров вполне достаточно, но появилась другая проблема – разбалансировка контейнерных парков. Традиционный контейнерный экспорт



из России – это продукция не самого глубокого уровня передела: во многом это полуфабрикаты. Такой груз тяжелый и требует двадцатифутовых контейнеров, а импорт в подавляющем числе случаев – это готовая продукция, груз относительно легкий, дорогостоящий, но объемный, следовательно, требующий в основном сорокафутовых контейнеров. Как результат – одного типа контейнеров критически не хватает, а другие находятся в серьезном избытке. По самым разным данным в текущий момент времени на терминалах в Московской области хранится более 5-ти тысяч сорокафутовых контейнеров, которые необходимо возвращать.

Ситуация с дисбалансом контейнерного парка не нова: шестнадцать лет тому назад один из авторов в своем диссертационном исследовании подробно рассмотрел проблему и предложил некоторые пути ее решения⁶. Часть из них была реализована и до начала 2022 г. проблема дисбаланса парка столь остро не стояла. В текущих условиях владельцам контейнерного парка придется идти на крайне непопулярные меры и включать в ставку на каждый контейнер с импортом надбавку за возврат порожних контейнеров (в терминологии линейного бизнеса Equipment Handover Charge, ЕНС). По оценкам авторов, эта сумма в среднем может равняться 300-400 долл. на один порожний сорокафутовый контейнер. Как результат, на лицо рост стоимости доставки и, соответственно, увеличение стоимости импортного товара.

Сколько новых игроков появилось в российском сегменте рынка контейнерных перевозок сказать невозможно: новые перевозчики появляются постоянно, а некоторые – его покидают. По подсчетам авторов, рынок покинули не менее 9 компаний, кто-то смог это сделать спокойно и без материального ущерба для клиента, а кто-то со скандалом и нанесением ущерба грузовладельцу, иногда весьма серьезного.

Практически сразу новые участники рынка заявляют себя как «контейнерная линия», однако в подавляющем числе случаев они таковой не являются. Используемое в названии слово «Line»/ «Линия» ровным счетом никого не должно вводить в заблуждение, это не более чем рядовой маркетинговый ход. В соответствии со Ст. 114.1 Кодекса торгового мореплавания (КТМ) России регулярная линия должна быть зарегистрирована Минтрансом России⁷. Перечень зарегистрированных линий можно посмотреть на сайте Федерального агентства морского и речного транспорта⁸, правда данные там содержатся по состоянию на осень 2022 г.

В качестве примера рассмотрим самую последнюю (по состоянию на конец июня) и весьма показательную ситуацию. В апреле 2023 г. в российских и зарубежных СМИ появилось сообщение о новом игроке на российском контейнерном рынке – зарегистрированной в Турции в феврале 2023 г. судоходной компании E-Shipping⁹. Из этих сообщений следовало, что компания подписала агентское соглашение с южнокорейским экспедитором Farmko GLS и запустила регулярную морскую линию под названием Korea Vladivostok Express, соединившую Влади-

восток с корейским Пусаном и китайскими портами Шанхай, Тяньцзинь, Шекоу, Нинбо, Сямэнь, Жичжао и Далянь. Во Владивостоке компания пользовалась услугами терминала («Владивостокский морской торговый порт» (ВМТП), выступившего «генеральным партнером» линии¹⁰.

Строго говоря, любому профессионалу новая компания изначально должна была показаться несколько странной, исходя как минимум из следующего. Во-первых, она зарегистрирована в Турции, а в оперативном управлении у нее находилось два судна – А НОУОУ и Да Вао, явно принадлежащих китайскому судовладельцу. Во-вторых, операционную деятельность компания вела на Дальнем Востоке. В-третьих, применимым правом перевозчик выбрал российское, а местом судебного разбирательства – арбитражный суд в Москве. В приведенном перечне нет ничего противозаконного, но сочетание сведений крайне удивительное. До событий февраля 2022 г. морские перевозчики любыми законными средствами избегали российской юрисдикции, а фирмы с турецкой регистрацией исторически строили свой контейнерный бизнес с привязкой к национальным портам.

В этой связи нельзя обойти стороной еще один важнейший для специалистов аспект – оба судна находились у E-Shipping в аренде по тайм-чартеру (time-charter). Разумеется, детали этого договора являются коммерческой тайной, но сам факт должен был насторожить профессионала. Тайм-чартер – договор аренды судна обычно краткосрочный, чаще всего от 6 до 12 месяцев, а это крайне малый срок для организации полноценного линейного судоходства.

Важно отметить, что именно по тайм-чартеру находились в аренде суда у большинства компаний, со скандалом покинувших российский рынок. Например, Global Field Line (GFL) – ноябрь 2023, «Трансмастерс» (судно HONRIZE) – декабрь 2023. В обоих случаях суда полностью выгрузили весь груз в транзитном порту (Джебель-Али, ОАЭ) и по приказу владельцев снялись с маршрута.

Всего через полгода после начала работы, осенью 2023 г, начались первые неприятности у «Ист Шиппинг Лайн», агента E-Shipping, а первые судебные претензии были направлены в адрес компании уже весной 2024 г. Один из исков на сумму, превышающую 20 млн руб., подал контейнерный оператор «Транс Синергия» (номер дела А40-90180/2024 от 22.04.24)¹¹. С октября 2023 г. по январь 2024 г. «Ист Шиппинг Лайн» привлекала у оператора контейнеры для перевозки грузов из Китая в Россию. Контейнеры линейный перевозчик вернул, но в полном объеме услуги «Транс Синергия» не оплатил, что стало основанием требования долга и неустойки.

По данным сайта платформы «Картотека арбитражных дел», за период с марта по июнь 2024 г. против компании-агента ООО «Ист Шиппинг Лайн» было возбуждено 8 арбитражных производств общим объемом требований более 72 млн руб. Представляется, что погасить такую сумму компании будет крайне затруднительно, если вообще это возможно.



В этой связи, возникает следующий вопрос – почему требования истцов были обращены на агента, а не на саму линию? Ответ достаточно прост: E-Shipping как перевозчик по коносаменту несет ответственность исключительно в рамках договора перевозки, а в рассматриваемых исках речь идет об оказании сопутствующих и связанных с перевозкой услуг, которые традиционно предоставляются агентом линии.

21 июня 2024 г. стало известно, что контейнеры российских получателей, два месяца находившиеся на контейнеровозе A HOUOU в Китае, доставит во Владивосток судно группы компаний FESCO – History Maria. Соответствующие письма компания «Ист Шиппинг Лайн», российский агент судоходной линии E-Shipping, разослала грузовладельцам и экспедиторам (текст письма имеется в распоряжении авторов). Новость, несомненно, положительная, но несколько десятков российских грузополучателей, чьи контейнеры простояли в Китае, несомненно, понесли убытки, размер которых, конечно, неизвестен, но есть основания полагать, что он достаточно существенный.

* * *

На сегодняшний день можно с определенной уверенностью констатировать, что внешняя торговля и внешнеторговая логистика России вполне приспособились к режиму санкций. Вместе с тем по-прежнему остаются несколько проблемных моментов, решить которые пока нет возможности. В этой связи, проанализировав кейс E-Shipping, авторы хотели бы сформулировать некоторые рекомендации, которые могут помочь российским участникам ВЭД если не избежать этих проблем, то хотя бы минимизировать их воздействие на бизнес.

Во-первых, необходимо четко понимать, что избежать уплаты дополнительного сбора «за регулировку контейнерного парка» с любого импортного контейнера скорее всего не удастся. К этому просто надо быть готовым.

Во-вторых, нужно внимательно изучить бэкграунд контейнерных перевозчиков, услугами которых планируется воспользоваться. При желании практически всю информацию можно найти в открытом доступе. Так, текст и условия договора перевозки (печатается на лицевой стороне коносамента) у большинства компаний приведен на их сайтах. Информацию о судах также можно найти, не всю, но по доступной части можно сделать ряд весьма интересных выводов.

Например:

❑ Отсутствие на сайте линии текста условий договора перевозки и применимого права не является нарушением закона, но сам факт имеет очевидно негативный подтекст;

❑ Если грузовладельцу удалось найти текст условий договора перевозки по коносаменту, то надо внимательно изучить его и выяснить – по каким международным законам работает этот перевозчик, и в какой юрисдикции он оперирует.

При этом важно помнить, что юрисдикция может не совпадать с государством, где зарегистрирован перевозчик, как это и было в случае E-Shipping;

□ Наличие у компании-перевозчика в оперативном управлении незначительного количества судов, например, от 1 до 3 судов-контейнеровозов, есть еще один отрицательный момент, и частота сервиса как минимум будет весьма невысокой;

□ В идеале эксплуатируемые суда (или хотя бы половина флота перевозчика) должны быть в собственности или в долгосрочной аренде по бэрбоут- или димайз-чартеру;

□ Наличие у контейнерного оператора судов, взятых в аренду, исключительно по тайм-чартеру является очень тревожным сигналом. Проблемы могут возникнуть в любой момент времени, как и чем они закончатся, как показывает практика, предсказать невозможно.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Тимофеев, И.Н. Все шоковые санкции против России уже введены. Российский совет по международным делам. 04.06.2024. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/interview/vse-shokovye-sanktsii-protiv-rossii-uzhe-vvedeny/>

² Коновалова Т.В., Надирян С.Л., Горланова А.Н., Соскова В.В. Тенденции развития грузоперевозок Российской Федерации в условиях санкций // Вестник транспорта. – 2024. – №3. – С. 37-38; Куренков П., Харитонов М., Захаров А., Калинина Е. Влияние санкций коллективного Запада на транспортную логистику Российской Федерации // Логистика. – 2023. – №1 (193). – С. 10-13; Рожко А.И., Помогаева М.В., Бондаренко И.Н., Бондаренко А.В. Влияние санкций на развитие транспортной логистики в современной России // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Морская техника и технология. – 2024. – №2. – С. 116-122.

³ Подробнее см. Голубчик А.М., Пак Е.В. // Актуальные вопросы логистики морских перевозок контейнеров в Россию: некоторые уроки для участников ВЭД // Российский внешнеэкономический вестник. – 2024. – №6. – С. 83-90.

⁴ Russia's war of aggression against Ukraine: comprehensive EU's 14th package of sanctions. European Council. 24 июня 2024. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2024/06/24/russia-s-war-of-aggression-against-ukraine-comprehensive-eu-s-14th-package-of-sanctions-cracks-down-on-circumvention-and-adopts-energy-measures/>

⁵ Council Regulation (EU) 2024/1745. Official Journal of the European Union. 24 июня 2024. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202401745

⁶ Голубчик, А.М. Организация и техника российского экспорта услуг по транспортному экспедированию контейнерных грузов. дис. на соиск. учен. степ. канд. эконом. наук (08.00.14) / Голубчик Андрей Моисеевич, ВАВТ Минэкономразвития. – Москва, 2008. – 156 с.

⁷ Статья 144.1. Морская линия. КонсультантПлюс. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22916/fb5ccda9a70b4fbb9f552bf89aa9fc986d1d3922/#:~:text=Морская%20линия,-\(введена%20Федеральным%20законом&text=1.,на%20регулярной%20основе%20по%20расписанию.](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22916/fb5ccda9a70b4fbb9f552bf89aa9fc986d1d3922/#:~:text=Морская%20линия,-(введена%20Федеральным%20законом&text=1.,на%20регулярной%20основе%20по%20расписанию.)



⁸ Сводный реестр морских линий 2022 год. Росморречфлот. URL: <https://morflot.gov.ru/media/33hcn4x/edinii-reestr-mor-linii.xls>

⁹ Официальное наименование E SHIPPING KONTEYNER TAŞIMACILIK HİZMETLERİ İÇ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ.

¹⁰ Сотни российских контейнеров линии E-Shipping застряли в Китае. Infranews. 04.06.2024. URL: <https://www.infranews.ru/logistika/sujeti/65166-sotni-rossijskih-kontejnerov-linii-e-shipping-zastryali-v-kitae/>

¹¹ Дело А40-90180/2024. Картотека арбитражных дел (Электронное правосудие). 22.04.2024. URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/743d08c6-e0d9-4da5-ac21-6cd02a43eb5e>

БИБЛИОГРАФИЯ/BIBLIOGRAPHY

Коновалова Т.В., Надирян С.Л., Горланова А.Н., Соскова В.В. Тенденции развития грузоперевозок Российской Федерации в условиях санкций // Вестник транспорта. – 2024. – №3. – С. 37-38 @@ Konovalova T.V., Nadirjan S.L., Gorlanova A.N., Soskova V.V. Tendencii razvitiya gruzoperevozok Rossijskoj Federacii v uslovijah sankcij // Vestnik transporta. – 2024. – №3. – S. 37-38.

Куренков П., Харитонов М., Захаров А., Калинина Е. Влияние санкций коллективного Запада на транспортную логистику Российской Федерации // Логистика. – 2023. – №1 (193). – С. 10-13 @@ Kurenkov P., Haritonova M., Zaharov A., Kalinina E. Vlijanie sankcij kollektivnogo Zapada na transportnuju logistiku Rossijskoj Federacii // Logistika. – 2023. – №1 (193). – S. 10-13.

Рожко А.И., Помогаева М.В., Бондаренко И.Н., Бондаренко А.В. Влияние санкций на развитие транспортной логистики в современной России // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Морская техника и технология. – 2024. – №2. – С. 116-122 @@ Rozhko A.I., Pomogaeva M.V., Bondarenko I.N., Bondarenko A.V. Vlijanie sankcij na razvitie transportnoj logistiki v sovremennoj Rossii // Vestnik Astrahanskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. Serija: Morskaja tehnika i tehnologija. – 2024. – №2. – S. 116-122.



Влияние антироссийских санкций на международную торговлю алюминием*

УДК:339.986; ББК:65.5; Jel:F5
DOI: 10.24412/2072-8042-2024-8-57-73

Ольга Владимировна БИРЮКОВА,
кандидат экономических наук, доцент,
НИУ «Высшая школа экономики»
(Москва, Россия, Покровский бульвар, 11),
e-mail: obiryukova@hse.ru;

Аким Владимирович ПАУТОВ,
НИУ «Высшая школа экономики»
(Москва, Россия, Покровский бульвар, 11) - учебный
ассистент департамента мировой экономики,
e-mail: avpautov@edu.hse.ru;

Глеб Андреевич ТИХОНОВСКИЙ,
НИУ «Высшая школа экономики»
(Москва, Россия, Покровский бульвар, 11) -
студент бакалавриата ОП «Мировая экономика»,
e-mail: gatikhonovskiy@edu.hse.ru

Аннотация

Санкции в современном мире стали ключевой мерой воздействия на экономику стран. Россия как страна, в отношении которой наиболее часто применяют данный инструмент давления, представляет интерес для исследования рынка алюминия – одного из важнейших для экономики большинства государств. Рассматривая такие ключевые аспекты, как торговые связи, основные партнеры и конкуренты РФ, а также страны, для которых российский алюминий играет стратегическую роль в экономике, можно зафиксировать основные изменения на рынке металла, крайне необходимого как в военной, так и в гражданской промышленности, что весьма актуально в период глобального переустройства мира. Анализ роли России на рынке алюминия в этом контексте позволяет понять, как геополитические, экономические и дипломатические факторы влияют на отрасль.

Ключевые слова: алюминий, санкции, международная торговля, глинозём, «РУСАЛ».

*В данной научной работе использованы результаты проекта «Трансформация парадигмы регулирования международной торговли в условиях санкций», выполненного в рамках программы исследований факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ в 2024 году.



The Impact of Anti-Russian Sanctions on International Aluminum Trade**

Olga Vladimirovna BIRYUKOVA,

Candidate of Sciences in Economics, Associate Professor, National Research University Higher School of Economics (11 Pokrovsky Boulevard, Moscow, Russia), e-mail: obiryukova@hse.ru;

Akim Vladimirovich PAUTOV,

*Higher School of Economics (11 Pokrovsky Boulevard, Moscow, Russia),
Educational Assistant of the Department of World Economy, e-mail: avpautov@edu.hse.ru;*

Gleb Andreevich TIKHONOVSKY,

National Research University Higher School of Economics (11 Pokrovsky Boulevard, Moscow, Russia), Undergraduate student of the EP "World Economy", e-mail: gatikhonovskiy@edu.hse.ru

Abstract

Sanctions in the modern world have become a key tool to pressure the economies of countries. Russia, as the country against which this pressure tool is most often used, is of interest for researching the aluminum market, one of the most important for the economy of most countries. Considering such key aspects as trade relations, the main partners and competitors of the Russian Federation, as well as countries for which Russian aluminum plays a strategic role in the economy, it is possible to record the main changes in the metal market, which is vital both for the military and civilian industries, and is rather indispensable during the global restructuring. The analysis of Russia's role in the aluminum market in this context allows us to understand how geopolitical, economic and diplomatic factors affect the industry.

Keywords: aluminum, sanctions, international trade, alumina, UC Rusal.

Алюминий является одним из ключевых металлов, который широко применяется в различных отраслях промышленности благодаря своим уникальным физическим свойствам. Он легкий, прочный, коррозионно-устойчивый и хорошо поддается обработке, что делает его ключевым сырьем для производства авиационных компонентов, упаковки, транспортных средств, электроники, электромобилей и других товаров.

** This work is an output of a research project "Transformation of the regulatory paradigm for international trade in terms of sanctions", implemented as part of the Research Program of the Faculty of World Economy and International Affairs at HSE University in 2024.

Россия играет важную роль на международном рынке алюминия, так как является одним из крупнейших производителей и экспортеров этого металла. Экспорт алюминия приносит значительный доход для российской экономики и способствует развитию производства страны. Однако с 2017 г. Россия сталкивается с серьезным санкционным давлением со стороны западных стран из-за различных экономических и политических причин.

В условиях санкций российские компании вынуждены были искать альтернативные рынки сбыта и партнеров для сотрудничества, что привело к изменениям в географии международной торговли алюминием. Кроме того, введение санкций подчеркнуло важность устойчивости сети поставщиков для обеспечения сырьевого суверенитета России. Наша страна и ранее зависела от импорта глинозёма из-за рубежа, а в эпоху санкций нарушились существовавшие цепочки поставок, что стало очередным вызовом для отечественной алюминиевой промышленности.

РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ АЛЮМИНИЯ

Чистый алюминий в природе не встречается, данный металл получают из бокситов (алюминиевой руды), большую часть которых добывают в Австралии, Гвинее и Китае. Затем эту руду методом Байера (выщелачиванием под высокой температурой) превращают в глинозём (оксид алюминия). Сейчас алюминий получают электролизом раствора глинозёма в расплавленном криолите. В этой связи ключевыми факторами для анализа данного рынка являются глинозём и электроэнергия.

В России сосредоточены крупные запасы бокситов – важнейших сырьевых ресурсов, необходимых для производства данного металла (см. рисунок 1). Однако внутренних запасов и уровня добычи бокситов и производства глинозёма в России недостаточно для полного самообеспечения отрасли, поэтому крупнейшей компании по производству алюминия – РУСАЛу – требуются источники сырья из-за рубежа. Объединенной компании «РУСАЛ» принадлежат 10 глинозёмных заводов, однако только 4 из них находятся в России. Основными зарубежными поставщиками сырья для производства алюминиевых изделий в России являются Queensland Alumina Ltd. (Австралия), боксито-глинозёмный комплекс Friguia (Гвинея), Aughinish Alumina (Ирландия), Eurallumina (Италия), Windalco (Ямайка) и Николаевский глинозёмный завод (Украина)¹.



	Производство глинозёма		добыча бокситов		запасы бокситов
	2021	2022	2021	2022	
Австралия	20400	20000	103000	100000	5100000
Бразилия	12000	11000	33000	33000	2700000
Вьетнам	1456	1500	3830	3800	5800000
Гвинея	414	440	86000	86000	7400000
Германия	900	750	-	-	-
Другие страны	2620	2200	9330	8900	5100000
Индия	7000	7400	17400	17000	660000
Индонезия	1000	1100	21000	21000	1000000
Ирландия	1880	1800	-	-	-
Испания	1540	1700	-	-	-
Казахстан	1400	1400	4370	4400	160000
Канада	1360	1300	-	-	-
Китай	75200	76000	90000	90000	710000
ОАЭ	2300	2300	-	-	-
Россия	3050	3100	5680	5000	500000
Саудовская Аравия	1920	2000	4780	4800	180000
США	1180	1200	-	-	20000
Украина	1770	740	-	-	-
Ямайка	1160	480	5950	3900	2000000
Мировые показатели (округл.)	139000	140000	384000	380000	31000000

Рис. 1. Запасы бокситов по странам

Fig. 1. Bauxite reserves by country

Источник: U.S. Geological Survey, Mineral Commodity Summaries, January 2023.

URL: <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2023/mcs2023-bauxite-alumina.pdf>

Россия также является одной из стран, где электроэнергия доступна по относительно низким ценам (см. рисунок 2). Наиболее крупные алюминиевые заводы РФ расположены вблизи мощных гидроэлектростанций: Братский алюминиевый завод рядом с Братской ГЭС, Красноярский алюминиевый завод рядом с Красноярской ГЭС, Саяногорский алюминиевый завод рядом с Саяно-Шушенской ГЭС. Это позволяет российским алюминиевым производителям снижать издержки. Анализ индекса сравнительного преимущества показал, что Россия имеет сравнительное преимущество на мировом рынке алюминия. Так, значение RCA в 2021 г. составляло 1,4².



Рис. 2. Стоимость электроэнергии в странах, долл. США /кВт ч

Fig.2. Cost of electricity in countries, USD/kWh

Источник: Global Petrol Prices, 2023. URL: https://ru.globalpetrolprices.com/electricity_prices/

По данным лидера рынка – китайской алюминиевой компании (Chalco)³ – в число крупнейших производителей алюминия входят Китай, Индия, Россия, Канада, Объединенные Арабские Эмираты, Австралия, Бахрейн, Норвегия, США и Исландия. Наибольшую роль на рынке данного товара имеют: Chalco, UACJ Corporation, «РУСАЛ», Hindalco, Rio Tinto, Alcoa, Emirates Global Aluminum, Hydro, Vedanta, Century Aluminum Company.

Если рассматривать российский рынок, то одним из ключевых производителей является «РУСАЛ». На данную компанию, по оценке Газпромбанка⁴, приходится 5,6% мирового производства алюминия.

Из рисунка 3 можно заметить, что объемы поставок российского алюминия за рубеж до 2022 г. менялись незначительно, однако в 2022 г. наблюдался резкий рост стоимости экспорта алюминия с сохранением объемов поставок. В первую очередь это связано с резким скачком стоимости металла.

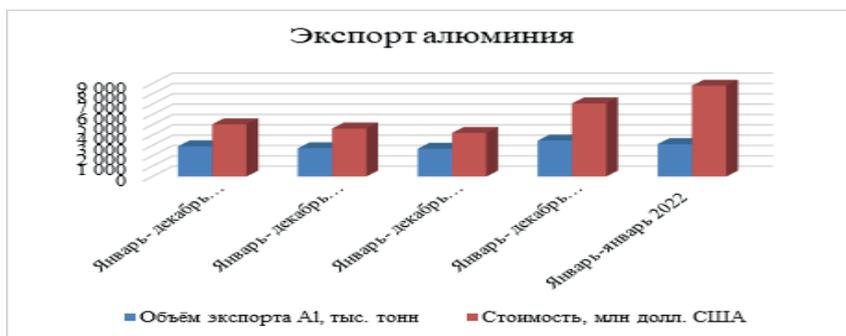


Рис. 3. Экспорт российского алюминия / Fig.3. Export of Russian aluminum

Источник: составлено авторами по данным Trade Map. URL: <https://www.trademap.org>



После начала специальной военной операции (СВО) произошли серьезные изменения в географии экспорта российского алюминия. На территории Европы снижение выручки «РУСАЛА» составило 34,8%, для американского региона – более чем 80% (см. рисунок 4). Такое резкое сокращение было вызвано санкциями, введенными ЕС и США в отношении Российской Федерации. Также на снижение экспорта могли повлиять и нарушения логистики, вызванные боевыми действиями в Восточной Европе.

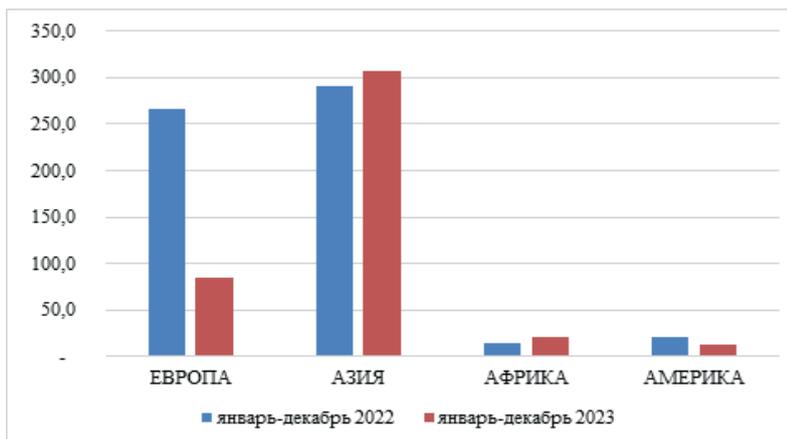


Рис.4. Выручка «РУСАЛА» по географическим регионам, млн долл.

Fig.4. RUSAL's revenue by geographical region, USD million

Источник: Консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2023 г. – С. 28 URL: https://cdn.financemarket.ru/reports/2023/MOEX/R/RUSAL_2023_12_Y_MCFO.pdf

В 2018-2019 гг. наблюдался постепенный спад стоимости контрактов на бирже из-за низких процентных ставок и увеличения предложения при стабильной мировой экономической обстановке (см. рисунок 5). В первой половине 2020 г. цены резко упали из-за пандемии коронавируса и сокращения спроса на алюминий. Предприятия начали снижать отпускную стоимость продукции, чтобы поддержать производство, что привело к быстрому падению биржевых цен. Однако во второй половине 2020 г. коронавирусные торговые ограничения были частично сняты, торговля возобновилась, и цены вернулись на прежний уровень.

В 2021 г. цены на алюминий стремительно росли из-за ограниченного предложения в Китае и роста цен на электричество⁵. Потребление электроэнергии в алюминиевой отрасли составляет значительную часть издержек, что приводит к повышению цен из-за низкой рентабельности производства.

В начале 2022 г. введение пошлин и запретов в отношении России привело к уменьшению предложения энергоносителей на рынках ЕС и США, что повлияло на увеличение цен на нефть, газ и, в итоге, на алюминий. В то же время резко уве-

личились цены на все энергоресурсы и сырьё по всему миру. Цены на алюминий достигли максимума в марте того же года из-за увеличения стоимости электроэнергии и сокращения поставок со стороны России.

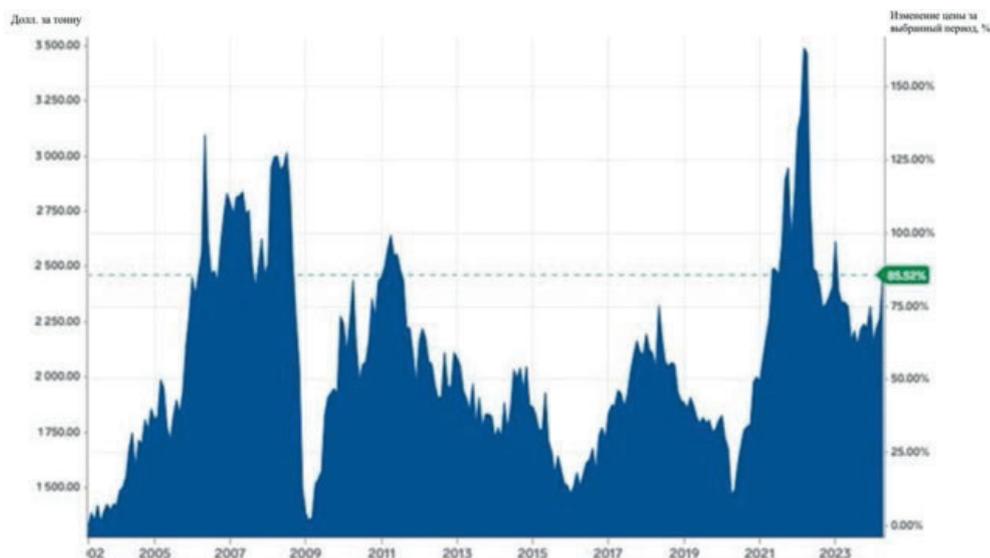


Рис. 5. Динамика цены на алюминий на бирже 2005–2023 гг.

Fig.5. Dynamics of aluminum prices on the stock exchange 2005-2023

Источник: URL: <https://markets.businessinsider.com/commodities/aluminum-price>

Китайские компании, не подвергшиеся вторичным санкциям в отношении России, начали увеличивать свои запасы алюминия, стимулируя спрос и предложение. После начального шока в первые месяцы 2022 г. цены снова упали и стабилизировались на низких уровнях. С конца 2022 г. по настоящее время стоимость алюминия изменялась в диапазоне 2200-2400 долл. за тонну, несмотря на это сохраняя высокую волатильность из-за сильной зависимости себестоимости алюминия от цен на все виды энергоресурсов.

К числу основных проблем российской алюминиевой промышленности («РУСАЛА» в частности) можно отнести нарушение привычных цепочек поставок глинозёма в связи с санкциями против РФ. Несмотря на относительную сырьевую независимость компании, заводы по переработке бокситов, находящиеся в собственности «РУСАЛА», располагаются в основном за рубежом, и лишь 35% российского алюминия производится из отечественного глинозёма.

Производство глинозёма в первом полугодии 2023 г. сократилось на 23,7% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и составило 2,518 млн тонн (в сравнении с 3,3 млн тонн в первом полугодии 2022 г.). Основные при-



чины уменьшения производства включают приостановку работы Николаевского глинозёмного завода в Украине и отказ австралийских партнеров от исполнения контрактных обязательств на основании санкционных ограничений, введенных правительством Австралии⁶, что привело к прекращению поставок глинозёма от Queensland Ltd на предприятия компании. Однако потребности алюминиевого производства в глинозёме были полностью удовлетворены за счет альтернативных поставок. Факт резкого снижения производства алюминия заводами «РУСАЛ» на территории России обусловлен высокой зависимостью российской алюминиевой промышленности от иностранного глинозёма.

Доступность сырья, необходимого для производства «авиационного» металла – глинозёма, – является важнейшей составляющей успеха предприятия цветной металлургии. Санкции приводят к нарушению привычных цепочек поставок, в связи с чем российская алюминиевая промышленность столкнется с новыми вызовами. Для российской экономики приоритетным направлением развития становится достижение технологического и сырьевого суверенитета.

САНКЦИИ В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКОГО АЛЮМИНИЯ

История санкций в отношении российских алюминиевых компаний началась до СВО и имеет не только экономические, но и политические интересы. Основным источником санкционного давления традиционно выступали США. При этом инструментарий введения ограничений был весьма разнообразен и включал санкции в отношении физических лиц, блокирующие санкции, экспортный контроль компаний, производящих продукцию двойного назначения, повышение тарифных ставок на импорт российского алюминия и др. меры.

Санкции США под предлогом борьбы с «внешним вмешательством»

В 2017 г. в США был принят закон «О противодействии противникам Америки посредством санкций»⁷ (Countering America's Adversaries Through Sanctions Act, CAATSA). Закон дополнил правовые основы принятых ранее ограничительных мер против Ирана, России, Северной Кореи, а также ввел дополнительные санкции. В отношении Российской Федерации закон должен был противодействовать ее «будущим попыткам влияния по всему миру, в том числе «на союзников США и их избирательные процессы».

Используя CAATSA, 6 апреля 2018 г. Казначейство США включило «РУСАЛ» и двух его бенефициарных владельцев, Олега Дерипаску и Виктора Вексельберга, в список лиц особых категорий и запрещённых лиц (SDN)⁸. Введение этих ограничений в полную силу откладывалось несколько раз, потому что представители Олега Дерипаски вели переговоры с американцами. Основным требованием Управления по контролю над иностранными активами (Office of Foreign Assets Control, OFAC) был отказ от контроля Дерипаски над UC Rusal и другими активами. В ответ на жалобы американских организаций и союзников, Казначейство США продлеvalo

срок, в течение которого контрагенты должны прекратить отношения с компанией. В январе 2019 г. санкции против «РУСАЛА» были сняты в рамках плана Баркера, после того как союзники США пожаловались, что уничтожение компании, поставляющей 6% мирового алюминия, нанесет ущерб их интересам. Санкции против Дерипаски остались в силе.

После соответствующего заявления Казначейства цены на алюминий в Лондоне упали до 16-месячного минимума, в то время как акции «РУСАЛА», крупнейшего в мире производителя алюминия после китайской компании, выросли до восьмимесячного максимума. Лондонская биржа металлов (ЛБМ) заявила, что снимет ограничения на продажу алюминия, производимого «РУСАЛОМ», если санкции США будут отменены. Стоимость производства алюминия снизилась более чем наполовину с 9,2 млрд долл., по сравнению с уровнем семи месяцев назад.

Немаловажную роль сыграл тот факт, что от санкций пострадала выручка не только «РУСАЛА», но и американских компаний. С введением санкций также выросли цены на глинозём. Это привело к значительному увеличению затрат на этот материал и вынудило пересмотреть расходы на электроэнергию⁹.

Стоит отметить, что «РУСАЛ» стал одной из крупнейших компаний, которые США когда-либо включали в санкционный список. Как показал этот кейс, введение ограничений против такого гиганта не было полностью просчитано с точки зрения негативного влияния на рынок алюминия.

В арсенале «алюминиевые» тарифы

В дальнейшем Вашингтон не оставил попыток усложнить жизнь зарубежным алюминиевым компаниям на мировом рынке. Еще в январе 2018 г. министр торговли США выпустил отчет о проведенном расследовании влияния импорта алюминиевых изделий на национальную безопасность США в соответствии с разделом 232 Закона о расширении торговли от 1962 г. В выводе содержалось заключение о том, что объемы импортируемого алюминия настолько выросли, что угрожают нанести ущерб национальной безопасности США.

Опираясь на выводы доклада, в 2018 г. Д. Трамп подписал указ о введении односторонних импортных пошлин на сталь (25%) и алюминий (10%), сославшись на необходимость защитить важные для страны секторы экономики от «недобросовестных торговых практик» конкурентов, что впоследствии спровоцировало эскалацию торговой войны между США и Китаем¹⁰.

Впоследствии Всемирная торговая организация (ВТО) признала нарушением действующих правил пошлины, введенные США в 2018 г. на алюминий, импортируемый из Китая, Норвегии, Турции и Швейцарии. В докладах третейских групп, рассмотревших иски четырех стран, говорится, что арбитры «рекомендуют США привести их противоречащие правилам ВТО меры в соответствие с их обязательствами по Генеральному соглашению по тарифам и торговле 1994 г.». Однако эти



решения не будут иметь последствий в условиях блокировки США работы Апелляционного органа ВТО.

В 2022 г. Министерство торговли США отозвало у России статус страны с рыночной экономикой. При оценке Минторг США обращался к критериям, прописанным в Законе о тарифах от 1930 г., позволяющих считать экономику данной страны рыночной. Среди этих критериев: степень конвертируемости валюты в валюту других стран; степень государственной собственности или контроля над средствами производства; степень госконтроля за распределением ресурсов и за решением предприятий о ценах на продукцию и объемах выпуска и др.¹¹ Отсутствие рыночного статуса ведет к серьезным потерям для экспортеров, утрачивающих свою естественную конкурентоспособность, в первую очередь, путем расширения дискриминационных мер торговой политики в отношении них.

В дальнейшем аргументация относительно «нерыночности» российской экономики использовалась США в обосновании пересмотра пошлин в отношении алюминия. Так, в «Постановлении о регулировании импорта алюминия» США от 24 февраля 2023 г. говорится о необходимости работать вместе с партнерами, чтобы исключить искажения мирового рынка, вызванные российскими алюминиевыми изделиями, и не допустить угрозы национальной безопасности США. Для дальнейшего сокращения импорта алюминиевых изделий и увеличения использования внутренних мощностей США 10 марта 2023 г. ввели пошлину в 200% на ввоз алюминиевых изделий, произведенных в России, а с 10 апреля 2023 г. – на ввоз алюминиевых изделий, если любое количество первичного алюминия, используемого при производстве алюминиевых изделий, выплавляется в России или алюминиевые изделия отливаются в России¹².

Санкции в ответ на СВО

Санкции ЕС уже частично затрагивали изделия из российского алюминия и его сплавов. Так, например, в 12-м пакете экономических и индивидуальных ограничительных мер против России¹³, который был принят 18 декабря 2023 г., были введены дополнительные запреты на импорт и экспорт России, а также на обход санкций и использование различных лазеек.

Наряду с этим были приняты следующие ограничительные торговые меры:

❑ запрет на импорт сырья для производства стали, обработанной алюминиевой продукции и других металлических товаров (проволока, фольга, трубы и штуцеры, на долю которых приходится 12–15% импорта в ЕС);

❑ дополнительные ограничения на экспорт товаров двойного назначения, а также передовых технологических и промышленных товаров, которые включают и алюминиевые изделия.

23 февраля 2024 г. ЕС принял 13-й пакет санкций¹⁴. Пакет расширяет список передовых технологий, которые могут способствовать военному и технологиче-

скому совершенствованию России или развитию ее сектора обороны и безопасности. Он добавляет компоненты, используемые для разработки и производства дронов, такие как электрические трансформаторы, статические преобразователи и индукторы, встречающиеся, в частности, в дронах, а также алюминиевые конденсаторы, которые имеют военное применение, например, в ракетах и дронах, а также в системах связи для самолетов и судов. Вместе с тем запретительные санкции в отношении российского первичного алюминия, невзирая на высокое медийное освещение таких планов, введены не были.

В 2022 г. Великобритания импортировала 12,6 тыс. тонн российского алюминия и примерно 41 тыс. тонн в 2019 г. В апреле 2022 г. ЛБМ приостановила размещение российского алюминия, среди прочих металлов, на складах ЛБМ в Великобритании. Затем в феврале 2023 г. биржа приостановила хранение первичного алюминия, меди, свинца, никеля или алюминиевых сплавов из России на складах ЛБМ в США. В декабре 2023 г. ЛБМ также выпустила новое руководство по гарантированию и торговле российским металлом лицами, проживающими в Великобритании, на бирже.

Все эти меры были приняты после решений о санкциях, утвержденных правительством Великобритании, под чью регулируемую функцию подпадает ЛБМ, и изменения тарифов со стороны США, в валюте которых оцениваются биржевые контракты.

14 декабря 2023 г. правительство Великобритании внесло поправки в Положение о санкциях в отношении России, которые запрещают импорт металлов, а также приобретение и поставку, прямо или косвенно, этих товаров. В списке запрещенных металлов находятся алюминий, медь, никель и ряд других металлов¹⁵.

В 2024 г. Великобритания ввела новые санкции в отношении российских производителей алюминия и меди. В частности, под санкции попали два крупнейших производителя алюминия в России: Самарский и Каменск-Уральский металлургические заводы. Однако ожидается, что эти меры не окажут существенного влияния на рынок, поскольку Великобритания ранее запретила импорт некоторых металлов российского происхождения, включая медь, алюминий и никель.

На рисунке 5 мы можем видеть, что после ввода санкций наблюдался пик цен на алюминий за последние 5 лет¹⁶.

В апреле 2024 г. США и Великобритания ввели новые ограничения на торговлю такими российскими металлами, как алюминий, медь и никель, в очередной попытке нанести ущерб российской экономике. Согласно новым ограничениям, запрещаются поставки новых товаров из России на Лондонскую биржу металлов, где устанавливаются мировые базовые цены, а также на Чикагскую товарную биржу. При этом запрет распространяется на медь, никель и алюминий, которые были произведены с 13 апреля 2024 г. Казначейство также издало дополнительное по-



становление¹⁷, которое запрещает экспорт, реэкспорт, продажу или поставку любому лицу, находящемуся в Российской Федерации, (1) гарантийных услуг в отношении металлов, произведенных 13 апреля 2024 г. или после этой даты на глобальной бирже металлов, и (2) услуг по обмену металлами.

Таким образом была оставлена возможность для выхода на рынок старых запасов. Это особенно важно для ЛБМ, где по состоянию на март 2024 г. 91% алюминия приходился на российские поставки. В настоящее время Шанхайская фьючерсная биржа остается единственной крупной сырьевой биржей в мире, принимающей российские поставки этих трех металлов.

В целом ограничения вряд ли помешают России продавать свои металлы, поскольку санкции не препятствуют физическим и юридическим лицам, не являющимся гражданами США, покупать российскую медь, никель или алюминий. Несмотря на то что ЛБМ играет ключевую роль в установлении мировых цен, подавляющее большинство металлов покупается и продается трейдерами и производителями, минуя склады ЛБМ. Это означает, что металл продолжит поступать на мировой рынок, что позволит избежать последствий полномасштабных санкций в отношении важнейшего сырья. Санкционный расчет сводился к тому, что в последующем российский металл будет продаваться с дисконтом и это лишит экспортных доходов бюджет страны.

Рынок отреагировал мгновенно на введенные ограничения – в краткосрочном периоде цены на металлы резко подскочили, при этом алюминий подорожал рекордно. Если же ситуация в дальнейшем будет развиваться по сценарию недружественных стран (снижение цен на российские металлы), то российские производители потеряют часть прибыли. Однако потери будут и у тех, кто отказался от российского металла. Выросла также средняя цена на алюминий с 2012 по 2023 год (в долларах США за метрическую тонну), она достигла 2 108 долл. за тонну¹⁸.

В ожидании следующей волны

Несмотря на попытки ЕС свернуть все экономические связи с Россией, зависимость объединения от российских поставок сохраняется. Так, в 2022 г. на Россию приходилось около 9% всего импорта алюминия в страны Евросоюза (2,3 млрд евро). По данным Trade Data Monitor, импорт российского алюминия в ЕС в 2023 г. составил 512 122 тонны, или 8% от общего объема по сравнению с 19% в 2018 г. Таким образом, импорт российского алюминия в ЕС сократился, но он по-прежнему значителен.

Европейские алюминиевые производители лоббируют за введение эмбарго на более конкурентный по ценам импорт алюминия из России, увязывая необходимость введения таких мер с санкциями. На внесении алюминия в санкционный пакет настаивают и ряд европейских стран (Латвия, Литва, Польша, Эстония). Однако другие члены ЕС (Италия, Германия), чье промышленное производство ис-

пользует алюминий и сплавы, с осторожностью подходят к такой мере. Их опасения связаны с ростом цен на металл, по аналогии с ситуацией 2018 г., когда против «РУСАЛА» были введены санкции.

Кроме того, встанет вопрос о поиске альтернативных поставщиков алюминия, который является ключевым компонентом для электромобилей. Алюминий значительно легче стали, поэтому он более предпочтителен для изготовления широкого спектра деталей электромобилей.

В случае введения запрета на российский алюминий европейских и американских производителей ждет агрессивная конкуренция за ближневосточный алюминий. ОАЭ и Бахрейн рассматриваются в качестве основных поставщиков, однако переход на их импорт, по мнению экспертов отрасли, будет способствовать инфляции для западных компаний в транспортной, упаковочной и строительной отраслях, которые уже сталкиваются с высокими расходами на сырье и заработную плату.

Так, по данным Международного института алюминия, в 2023 г. на долю ближневосточных производителей пришлось 6,2 млн метрических тонн, или почти 9% мировых поставок алюминия. Примерно два миллиона из них было отправлено в Европу и США. Потеря российского металла оставит Европу с дефицитом около 500 000 тонн, часть которого может быть компенсирована возобновлением работы простаивающих мощностей в регионе.

Другой проблемой является то, что поставщики Ближнего Востока не смогут быстро полностью восполнить дефицит стран Европы. Покупатели алюминия на физическом рынке платят цену ЛБМ плюс надбавку для покрытия транспортных и погрузочно-разгрузочных расходов, а также налоги. Европейские премии должны будут вырасти, чтобы привлечь металл из других регионов, включая США. При этом премии в США также должны будут вырасти, чтобы металл продолжал поступать. В настоящее время европейские премии уже выше, стоимость доставки металла с Ближнего Востока и других азиатских стран возросла из-за риска судоходства в Красном море.

Россия переориентирует свои поставки, и в настоящее время три четверти китайского импорта приходится на российский алюминий. Российский металл потеснил на данном рынке Индию и Иран. В октябре 2023 г. «РУСАЛ» договорился о покупке 30% акций китайского металлургического завода Hebei Wenfeng, что позволит обеспечить устойчивость поставок глинозёма и расширить производственные мощности.

Иными словами, европейские страны сами способствовали переориентации поставок столь необходимого для производства электромобилей компонента в ущерб своей промышленности. Любопытно, что, стремясь потеснить Китай с рынка производителей электромобилей, европейские страны своими действиями усиливают производственные возможности Поднебесной. Такая непоследовательная поли-



тика говорит о недопонимании бизнес-моделей в промышленном производстве, убежденности в исключительности своего рынка сбыта и желании получить быстрый медийный эффект от введения санкций в отношении России, пренебрегая при этом стратегическими интересами своих экономик.

В настоящее время на цены алюминия влияют различные логистические проблемы, связанные с геополитическими рисками основных каналов грузовых перевозок в ЕС – Балтийское/Черное моря из России, с одной стороны, а с другой – с Ближнего Востока, Индии и Азии через Суэцкий канал. Европейские премии на алюминий в этом году уже начали расти на фоне сбоя в цепочке поставок. Если низкоуглеродистый алюминий станет еще более дефицитным и дорогим в связи с запретом российского металла, то ЕС придется серьезно пересмотреть свои амбициозные планы по декарбонизации.

ВЫВОДЫ

Проведенный анализ показал, что российский алюминий подпадал под ограничения и запреты под разными обоснованиями с 2018 г. Тем не менее в санкционной истории этого металла просматривается определенная осторожность, – слишком уж западные страны зависят от российских поставок алюминия, и мгновенно заменить их без последствий для рынка и ущерба собственной промышленности не удастся.

В апреле 2024 г. наступил поворотный момент в санкционном подходе в отношении российского алюминия: США и Великобритания запретили новые поставки алюминия, меди и никеля нового российского производства на свои биржи. Однако санкции не запрещают продажу металла производителями трейдерам или потребителям. Основная цель санкционеров – сократить выручку российских алюминиевых компаний, прежде всего «РУСАЛ», при этом сохраняя ограниченную возможность закупки российского металла на рынке.

Россия, вероятно, увеличит свои продажи на Шанхайской бирже. С точки зрения влияния на цену продукции значительной разницы для российских компаний нет – контролируемые иностранными структурами биржи в условиях отсутствия своих торговых площадок таких возможностей не предоставляют. Это ставит вопрос о необходимости разработки системы национальных индикаторов по нашим стратегическим металлам и, в дальнейшем, создания условий для формирования собственных площадок и усиления позиций в биржевой торговле.

Невключение жестких мер в отношении алюминия в февральский пакет санкций ЕС не означает, что риски «отмены» российского металла полностью преодолены. Ситуация с введением ограничений показывает, что Брюссель готов поступиться экономическими интересами отдельных стран объединения в стремлении нанести максимальный ущерб российской экономике.

В целом, российские поставки алюминия становятся все более диверсифицированы. Так, отечественный экспорт показал устойчивость к внешнеэкономическим шокам, путем переориентации на восточные быстрорастущие рынки. Китай, например, уже стал основным получателем российского алюминия за последние годы. Дальнейший же рост российского экспорта металла будет сдерживаться объективными ограничениями производственных мощностей. Не исключено, что в дальнейшем российские компании будут более избирательны относительно географии поставок алюминия, предпочитая все чаще иметь дело с дружественными странами.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Годовой отчет «РУСАЛА» за 2022 // «РУСАЛ» URL: <https://rusal.ru/upload/iblock/6ed/6azccj71b3lruvjgn5fs5ue1repgeen.pdf> (дата обращения: 20.04.2024).

²
$$RCA_i = \left(\frac{X_i}{\sum X_k} - \frac{M_i}{\sum M_k} \right) * 100$$
 где X_i – экспорт товара i , M_i – импорт товара i , $\sum X_k$ – экспорт страны k , $\sum M_k$ – импорт страны k ; значение, равное единице, обозначает среднемировой уровень.

³ Chalco Aluminum URL: <https://www.chalcoaluminum.com/blog/top-10-aluminum-manufacturer/> (дата обращения: 23.03.2024).

⁴ URL: <https://gazprombank.investments/blog/reviews/rusal/> (дата обращения: 02.03.2024).

⁵ Ценовые шоки и ожидания на энергетических рынках // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. URL: <https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/energo/2021/Energo101.pdf> (дата обращения: 03.04.2024).

⁶ Промежуточный отчет за первое полугодие 2022 года // РУСАЛ. URL: <https://rusal.ru/upload/iblock/548/t50myjb14muowjr4ui8133tks7ygr0h.pdf> (дата обращения: 27.03.2024).

⁷ “H.R.3364 - Countering America’s Adversaries Through Sanctions Act” от 24.07.2017 № 3364 // Congress. – 2017

⁸ Гражданам и организациям США запрещено вести бизнес с SDN. Долларовые транзакции в адрес и от SDN блокируются американскими банками.

⁹ Нерусский алюминий. Что значит отмена санкций против «РУСАЛа» для России // РИА Новости. URL: <https://ria.ru/20181221/1548336611.html> (дата обращения: 23.03.2024)

¹⁰ Бирюкова О.В. Вопросы национальной безопасности в торговой политике США // Мировая экономика и международные отношения. 2022. Т. 66. № 4. С. 26-34. doi: 10.20542/0131-2227-2022-66-4-26-34

¹¹ Новые подходы к внешнеэкономической стратегии России: аналитический доклад. Бирюкова О.В., Глазатова М.К., Ильина И.Е., Клочко О.А., Курапова А.Г., Ларионов А.В., Лихачева А.Б., Макаров И.А., Портанский А.П., Поташев Н.А., Скрыбина В.Ю., Судакова Ю.М., Тимофеев А.В., Царик Е.В., Шуранова А.А. 2024. DOI: 10.29039/978-5-7133-1766-9



¹² A Proclamation on Adjusting Imports of Aluminum Into the United States // THE WHITE HOUSE. URL: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2023/02/24/a-proclamation-on-adjusting-imports-of-aluminum-into-the-united-states-4/> (дата обращения: 23.03.2024).

¹³ Sanctions adopted following Russia's military aggression against Ukraine // European Commission. URL: https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/sanctions-restrictive-measures/sanctions-adopted-following-russias-military-aggression-against-ukraine_en#timeline-measures-adopted-in-2022-2023 (дата обращения: 23.03.2024).

¹⁴ Sanctions adopted following Russia's military aggression against Ukraine // European Commission. URL: https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/sanctions-restrictive-measures/sanctions-adopted-following-russias-military-aggression-against-ukraine_en#timeline-measures-adopted-in-2022-2023 (дата обращения: 23.03.2024).

¹⁵ URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukxi/2023/1364/contents/made>

¹⁶ Aluminum Price Today // Business Insider. URL: <https://markets.businessinsider.com/commodities/aluminum-price> (дата обращения: 23.03.2024)

¹⁷ Prohibitions on Certain Services for the Acquisition of Aluminum, Copper, or Nickel of Russian Federation Origin, OFAC April 12 2024. URL: <https://ofac.treasury.gov/media/932801/download?inline>

¹⁸ Average aluminum prices from 2012 to 2022 // Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/276643/aluminum-prices-since-2003/> (дата обращения: 23.03.2024)

БИБЛИОГРАФИЯ:

“A Proclamation on Adjusting Imports of Aluminum Into the United States” от 24.02.2022 // The White House. – 2022

A Proclamation on Adjusting Imports of Aluminum Into the United States // THE WHITE HOUSE. URL: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2023/02/24/a-proclamation-on-adjusting-imports-of-aluminum-into-the-united-states-4/> (дата обращения: 23.03.2024)

Aluminum Price Today // Business Insider. URL: <https://markets.businessinsider.com/commodities/aluminum-price> (дата обращения: 23.03.2024).

Average aluminum prices from 2012 to 2022 // Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/276643/aluminum-prices-since-2003/> (дата обращения: 23.03.2024)

“H.R.3364 - Countering America's Adversaries Through Sanctions Act” от 24.07.2017 № 3364 // Congress. – 2017

Sanctions adopted following Russia's military aggression against Ukraine // European Commission. URL: https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/sanctions-restrictive-measures/sanctions-adopted-following-russias-military-aggression-against-ukraine_en#timeline-measures-adopted-in-2022-2023 (дата обращения: 23.03.2024)

Бирюкова О.В. Вопросы национальной безопасности в торговой политике США // Мировая экономика и международные отношения. 2022. Т. 66. № 4. С. 26-34 @@ Biryukova O.V. Voprosy` nacional`noj bezopasnosti v torgovoj politike SShA // Mirovaya e`konomika i mezhdunarodny`e otnosheniya. 2022. T. 66. № 4. S. 26-34. doi: 10.20542/0131-2227-2022-66-4-26-34

Годовой отчет «РУСАЛА» за 2022 // «РУСАЛ» @@ Godovoj otchet «RUSALA» za 2022 // «RUSAL». URL: <https://rusal.ru/upload/iblock/6ed/6azccjf71b3lruvjgn5fs5ue1repgeen.pdf> (дата обращения: 20.04.2024)

Нерусский алюминий. Что значит отмена санкций против «РУСАЛа» для России // РИА Новости @@ Nerusskij alyuminij. Chto znachit otmena sankcij protiv «RUSALA» dlya Rossii // RIA Novosti. URL: <https://ria.ru/20181221/1548336611.html> (дата обращения: 23.03.2024)

Новые подходы к внешнеэкономической стратегии России: аналитический доклад. Бирюкова О.В., Глазатова М.К., Ильина И.Е., Клочко О.А., Курапова А.Г., Ларионов А.В., Лихачева А.Б., Макаров И.А., Портанский А.П., Поташев Н.А., Скрыбина В.Ю., Судакова Ю.М., Тимофеев А.В., Царик Е.В., Шуранова А.А. 2024 @@ Novy'e podxody` k vneshnee`konomicheskoy strategii Rossii: analiticheskij doklad. Biryukova O.V., Glazatova M.K., Il'ina I.E., Klochko O.A., Kurapova A.G., Larionov A.V., Lixacheva A.B., Makarov I.A., Portanskij A.P., Potashev N.A., Skryabina V.Yu., Sudakova Yu.M., Timofeev A.V., Czarik E.V., Shuranova A.A. 2024. DOI: 10.29039/978-5-7133-1766-9

Промежуточный отчет за первое полугодие 2022 года // РУСАЛ @@ Promezhutochny`j otchet za pervoe polugodie 2022 goda // RUSAL. URL: <https://rusal.ru/upload/iblock/548/t50myjb14muowjr4ui8133tks7ygr0h.pdf> (дата обращения: 23.03.2024)

Ценовые шоки и ожидания на энергетических рынках // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации @@ Cenovy'e shoki i ozhidaniya na e`nergeticheskix ry`nках // Analiticheskij centr pri Pravitel`stve Rossijskoj Federacii. URL: <https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/energo/2021/Energo101.pdf> (дата обращения: 03.04.2024).



Вывод из эксплуатации нефтегазовых объектов: оценка обязательств и влияние на финансовую систему

Ибрагим Арбиевич ХАЛИДОВ,
кандидат экономических наук,
Российский государственный университет нефти и
газа (НИУ) имени И.М. Губкина
(119991, Россия, Москва, Ленинский проспект, 65),
старший преподаватель кафедры стратегического
управления ТЭК, e-mail: khalidov.i@mail.ru
SCOPUS 57202764521
ORCID 0000-0001-9690-452X;

УДК:338.45:620.9; ББК:65.304.13; Jel:Q43
DOI: 10.24412/2072-8042-2024-8-74-96

Константин Николаевич МИЛОВИДОВ,
доктор экономических наук, профессор,
Российский государственный университет нефти и
газа (НИУ) имени И.М. Губкина
(119991, Россия, Москва, Ленинский проспект, 65),
профессор кафедры международного нефтегазового
бизнеса, e-mail: milovidov_kn@mail.ru

Аннотация

Вывод из эксплуатации нефтегазовых объектов (ВИЭНГО) представляет растущий рынок. В условиях энергоперехода вопросы экономического, социального и природоохранного регулирования активов на поздней стадии нефтегазового цикла приобретают особую актуальность. Многоаспектная оценка мировой практики ВИЭНГО до настоящего времени не была предметом серьезных исследований в отечественной литературе.

Обязательства по ВИЭНГО предписываются законами и нормативными актами соответствующих стран. Объем финансовых обязательств в мире оценивается в 4-6 трлн долл.

Проблемы ВИЭНГО существенно осложнились в связи с новыми геополитическими вызовами: процессами энергетической трансформации, новой климатической повесткой, последствиями регулирования добычи в рамках ОПЕК+, Решающим стратегическим фактором для отдельных компаний становится их способность управлять энергопереходом.

Для этого необходимо привлекать методы и инструменты из различных областей знаний (геолого-промысловых, технологических, экономико-правовых, финансовых и налоговых) и переходить от управления отдельными звеньями нефтяной цепочки к управлению циклами. Корпоративная стратегия должна обеспечивать взаимосвязь между повторным использованием старых активов и новыми моделями бизнеса, учитывающими реалии циркулярной экономики.

Рассмотрены юридические обязательства компаний по выполнению мероприятий по выводу из эксплуатации нефтегазовых объектов (ARO) и методы их определения и использования в практике ВИЭНГО. За пределами США юридические требования к выводу из эксплуатации сильно различаются в зависимости от режима регулирования страны и условий контрактов, регулирующих разведку и добычу.



ARO являются крупнейшим отдельным типом долга в нефтегазовой отрасли. На его долю приходится до 50% заявленной задолженности.

Многие компании не имеют достаточно средств для проведения операций ВИЭНГО. В результате их инвесторы, кредиторы и, в конечном счете, нефтедобывающие районы будут вынуждены платить по накопленным счетам.

Ключевые слова: вывод из эксплуатации нефтегазовых объектов, ВИЭНГО, денежные потоки, инвестиции, налоги, риски, разведка и добыча, транспортировка, переработка и сбыт.

Decommissioning of Oil and Gas Facilities: Assessment of Liabilities and Impact on the Financial System

Ibragim Arbievich KHALIDOV,

Candidate of Sciences in Economics, Russian State University of Oil and Gas (National Research University) named after I.M. Gubkin (Russia, 119991, Moscow, Leninsky Prospekt, 65), Senior Lecturer at the Department of Strategic Management of the Fuel and Energy Complex, e-mail: khalidov.i@mail.ru SCOPUS 57202764521 ORCID 0000-0001-9690-452X;

Konstantin Nikolaevich MILOVIDOV,

Doctor of Sciences in Economics, Professor, Russian State University of Oil and Gas (National Research University) named after I.M. Gubkin (Russia, 119991, Moscow, Leninsky Prospekt, 65), Professor of Department of International Oil and Gas Business, e-mail: milovidov_kn@mail.ru

Abstract

Oil and gas decommissioning (OGD) represents a growing market. With the energy transition, the issues of economic, social and environmental regulation of assets at the late stage of the oil and gas cycle are of particular relevance. Multidimensional assessment of OGD international practices has not been the subject of serious research in the domestic literature so far.

OGD obligations are enforced by laws and regulations of the relevant countries. Financial liabilities in the world amount to \$4-6 trillion.

OGD issues have become greater due to new geopolitical challenges: energy transformation, new climate agenda, consequences of production regulation within OPEC+. The decisive strategic factor for individual companies is their ability to manage the energy transition.

This requires application of methods and tools from various fields of knowledge (geological-field, technological, economic-legal, financial and tax) and shifting from managing individual parts of the oil chain to managing cycles. Corporate strategy must ensure a linkage between the reuse of old assets and new business models that take into consideration the realities of the circular economy.

Asset retirement obligations (ARO) of companies for oil and gas facilities and methods for their determination and use in OGD practices are considered. Outside the United States, legal requirements for decommissioning vary widely depending on the country's regulatory regime and the terms of the contracts governing exploration and production.

AROs are the largest single type of debt in the oil and gas industry. It accounts for up to 50 % of the reported debt.



Many companies do not have sufficient funds for OGD operations. As a result, their investors, creditors and, ultimately, oil-producing areas will be forced to settle the accounts.

Keywords: decommissioning of oil and gas facilities, OGD, cash flows, investments, taxes, risks, upstream, exploration and production, midstream, transportation, downstream, refining and sales.

Последствия выбытия мощностей в отраслях мировой энергетики и, в частности, отказ от неэффективных и убыточных активов международных нефтегазовых компаний со всей остротой ставит вопросы экономического, социального и природоохранного регулирования вывода из эксплуатации нефтегазовых объектов (ВИЭНГО).

Многоаспектная оценка мировой практики в области управления активами в международном нефтегазовом бизнесе не была предметом серьезных исследований в отечественной литературе. В то же время, богатый и разнообразный мировой опыт вывода из эксплуатации нефтегазовых объектов может оказаться крайне полезным в разработке долгосрочной стратегии завершения эксплуатации нефтегазовых месторождений.

Мировая нефтяная и газовая промышленность за свою историю накопила огромный производственный потенциал, материальные элементы которого требуют прекращения эксплуатации и завершения нефтегазового цикла в старых нефтедобывающих районах. Процесс управления активами на завершающей стадии нефтегазового производства является исключительно сложным с методической и практической точек зрения. В последние годы он еще более усложнился вследствие активного проведения новой климатической политики. Как показывает мировая практика, в разных странах он решается с учетом действующего национального и международного законодательства, особенностей стратегий освоения ресурсной базы, комплекса природоохранных мер, геополитических и иных факторов.

Россия принадлежит к числу стран, которым в основном еще предстоит решать комплекс вопросов, связанных с дорогостоящими, сложными и рискованными операциями вывода из эксплуатации нефтегазовых объектов (кратко: ВИЭНГО).

Проблемы ВИЭНГО существенно усложнились и потребность в их решении ускорила в связи с новыми геополитическими вызовами: процессами энергетической трансформации, новой климатической повесткой, последствиями регулирования добычи в рамках ОПЕК+ и, как следствие, необходимостью адекватного ответа на основные вызовы.

Большинство нефтяных компаний продолжают откладывать мероприятия по выводу из эксплуатации из-за ограниченных денежных потоков; при этом в пери-

оды относительно низких цен на нефть ряд компаний придерживается политики ускорения работ по выводу из эксплуатации, поскольку снижаются некоторые связанные с этим расходы на нефтепромысловый сервис.

В целом, вывод нефтегазовых активов из эксплуатации – это развивающийся и растущий рынок. В мире прогнозируется увеличение проектов по выводу из эксплуатации примерно с 2,4 млрд долларов с 2015 года до 13 млрд долларов в год к 2040 году, причем в период с 2021 по 2040 годы намечается вывод из эксплуатации около 2000 морских сооружений. При этом компании ищут способы оптимизировать процесс вывода из эксплуатации, чтобы снизить общие затраты.

Особенно крупные инвестиции требуются для вывода из эксплуатации глубоководных объектов. В ближайшие 10 лет ведущим странам и операторам с глубоководной добычей придется потратить на вывод из эксплуатации до 27 млрд долл. США [1].

Среди зрелых глубоководных проектов ВИЭНГО выделяются Бразилия, Мексиканский залив США и Ангола. В течение следующего десятилетия на эти три глубоководных района придется 80% прогнозируемого объема по выводу месторождений из эксплуатации. Глубоководные объекты сопряжены с дополнительными проблемами по сравнению с мелководными сооружениями. Такие проекты связаны с высокими эксплуатационными расходами даже после окончания добычи, когда для вывода из эксплуатации требуется ультрасовременное оборудование для доступа к скважинам, подъема подводного оборудования и безопасного демонтажа или повторного использования огромных плавучих платформ. Ограниченный рынок глубоководных буровых установок также приводит к увеличению затрат на вывод из эксплуатации.

Большинство операторов стремятся отложить расходы на вывод из эксплуатации, продолжая извлекать выгоду из зрелых месторождений за счет постепенного ввода новых площадей, совместного использования инфраструктуры и модернизации оборудования.

Ключевое значение имеет максимальное использование имеющейся инфраструктуры. По оценкам [1], 80% глубоководных месторождений, находящихся в разработке или одобренных к разработке, имеют недалеко расположенные неразработанные перспективные объекты. Это создает хорошие возможности для привязки существующей инфраструктуры с целью продления их производственного срока службы. Большинство глубоководных фискальных режимов обеспечивают положительные экономические результаты для операций приращенных зон разработки углеводородов. Сокращение добычи нефти на 50 миллионов баррелей для 10 ведущих глубоководных стран, ранжированных по объему обязательств по выводу из эксплуатации, обеспечивает рентабельность (IRR) в среднем 22%.



Поскольку капитальные вложения для семи из десяти ведущих компаний, работающих в глубоководных зонах, составят менее 10% от прогнозируемых 10-летних капитальных вложений в глубоководных зонах, доля глубоководного сегмента в инвестициях в добычу полезных ископаемых удвоится к середине десятилетия по сравнению с 2020 годом.

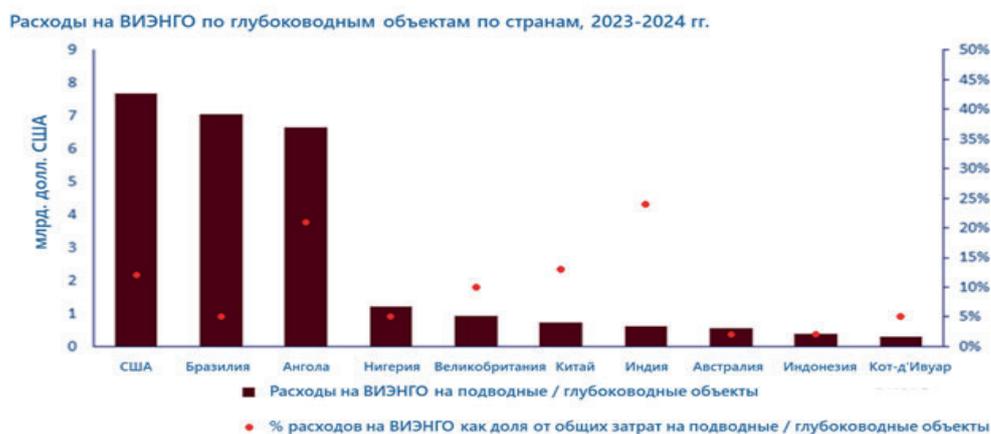


Рис. 1. Расходы на ВИЭНГО по глубоководным объектам по странам
 Fig. 1. Expenditures on VIENGO for deepwater facilities by country

Источник: Wood Mackenzie, 2024. Unwanted spend: how big is the deepwater decommissioning bill? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.woodmac.com/reports/upstream-oil-and-gas-unwanted-spend-how-big-is-the-deepwater-decommissioning-bill-150211528> (дата обращения: 20.05.2021)

Нормативные акты налагают юридические обязательства на владельцев и операторов нефтегазовых активов по безопасному выводу их из эксплуатации по истечении срока их экономической жизни с последующим устранением любого остаточного воздействия на окружающую среду. Обязательства по ВИЭНГО возникают в результате обычной эксплуатации и предписываются законами и нормативными актами, регулирующими обработку, хранение и утилизацию опасных веществ и отходов. При этом нефтегазовые компании преследуют две цели. Первая из них заключается в предотвращении условий загрязнения, которые могут нанести вред здоровью человека, окружающей среде или климату. Вторая цель заключается в устранении загрязнений, которые уже имели место.

Неспособность должным образом завершить мероприятия по выбытию активов может привести к негативным последствиям из-за утечки значительного количества метана, снижают стоимость активов и тормозят экономическое развитие. В результате регулирующие органы нефтегазовой отрасли сталкиваются с растущим давлением общественности, требующей обеспечить выполнение нефтяными компаниями своих обязательств по ВИЭНГО.

НЕФТЕГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА

Нефтегазовая промышленность сталкивается с необходимостью оценки последствий перехода на возобновляемые источники энергии для планирования своих операций и бизнес-моделей. Возрастающее социальное и экологическое давление на многие нефтегазовые компании поднимает сложные вопросы о роли углеводородов в меняющейся энергетической экономике.

Идут дискуссии о том, следует ли рассматривать сегодняшние нефтегазовые компании как часть проблемы энергоперехода, или эти компании также могут сыграть важную роль в его решении?

Для глубокого аналитического рассмотрения всего комплекса проблем ВИЭНГО в новых условиях энергетической трансформации необходимо привлекать методы и инструменты из различных областей знаний (геолого-промысловых, технологических, экономико-правовых, финансовых и налоговых, геополитического анализа и долгосрочного прогнозирования). Общее представление о структуре такого *междисциплинарного подхода* можно получить из рисунка 1.

Важно отметить, что в условиях новой энергетической парадигмы ВИЭНГО выходит за рамки традиционных, ограниченных перспектив жизненного цикла активов. Вместо того чтобы управлять отдельными активами и проектами с истекшим сроком службы, решающим стратегическим фактором для отдельных компаний становится их способность управлять энергопереходом.



Рис. 2. Междисциплинарные области, анализируемые при ВИЭНГО

Fig. 2. Interdisciplinary areas analyzed during VIENGO

Источник: составлено автором



Энергетический переход привел к фундаментальным изменениям в традиционном жизненном цикле, поскольку мир столкнулся с совершенно новой проблемой: огромным разрывом в выводе из эксплуатации, вызванным сменой парадигмы. ВИЭНГО больше не является стадией «окончания срока службы» энергетического актива, а скорее ключевой частью энергетического перехода в рамках экономики замкнутого цикла. Разрыв в выводе из эксплуатации представляет глобальную проблему. По самым скромным оценкам, объем финансовых обязательств в мире оценивается в 4-6 трлн долл.

Ключом к обеспечению устойчивых изменений в нефтегазовом секторе является подход, исходя из экономики замкнутого цикла. В таком контексте закрытие нефтегазовых объектов будет рассматриваться как перспективная возможность развития бизнеса, а не просто как проблема, связанная с окончанием срока службы.

При рассмотрении вывода объекта из эксплуатации через призму экономики замкнутого цикла следует учитывать несколько измерений:

- Физические и производственные аспекты – рабочая площадка, инфраструктура, ресурсы;
- Финансовые требования – необходимые средства, отношение инвесторов к обязательствам, потенциальный дефицит финансирования;
- Социальный контекст – устранение проблем, связанных с наследованием прав собственности на активы, и гарантии достижения в будущем «чистого нуля»;
- Корпоративная стратегия должна обеспечивать взаимосвязь между повторным использованием старых активов и новыми моделями бизнеса.

Инфраструктура добычи включает скважины на суше, морские скважины и платформы, а также линии сбора. Создаваемые резервы финансирования на обеспечение операций по ликвидации активов включают затраты на закупку скважин, вывод из эксплуатации морских платформ, демонтаж или дезактивацию сборных трубопроводов и оборудования, рекультивацию пострадавших участков поверхности и восстановление почвы и подземных вод, загрязненных выбросами углеводородов. Только по метану в США, по различным оценкам, из отключенных нефтяных и газовых скважин в 2018 году вытекло 7 млн метрических тонн, что примерно равно эмиссии 1,5 млн автомобилей (см. рисунок 2).

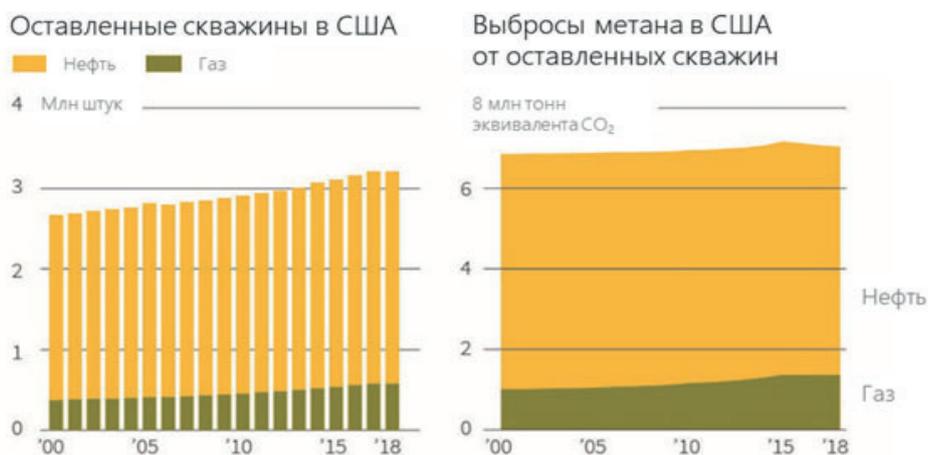


Рис. 3. Оставленные скважины и выделение ими метана в США

Fig. 3. Abandoned wells and their methane release in the USA

Источник: Special Report: Millions of abandoned oil wells are leaking methane, a climate menace. Reuters, 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.reuters.com/article/idUSKBN23N1P3/> (дата обращения: 30.04.2022)

Регулирование выбросов метана делает маргинальные активы убыточными и обанкротит наиболее маргинальных операторов. Согласно недавнему исследованию компании EDF, на низкопроизводительные нефтяные и газовые скважины всех участков скважин в США приходится примерно половина выбросов метана, в то время как их доля в добыче нефти и газа в стране составляет всего 6%. Общий объем выбросов метана из полумиллиона малодобитных скважин ежегодно оказывает на климат такое же воздействие, как 88 электростанций, работающих на угле.

Обеспокоенность по поводу вклада выбросов метана стала причиной выделения штатам в 2022 году финансирования в размере 1,15 млрд долл. для ликвидации бесхозных нефтяных и газовых скважин по всей территории США. По данным Министерства внутренних дел США, очистка бесхозных скважин уменьшит опасные утечки метана и продвинет достижение целей Плана действий США по сокращению выбросов метана. Недавно принятый в США Закон о снижении выбросов метана компаниями нефтяной цепочки предусматривает повышение налога до 1500 долл. за тонну на выбросы метана.

МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ. ПРЕИМУЩЕСТВА И ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВИЭНГО

Недропользователи обязаны поддерживать финансовые гарантии для покрытия расходов и обязательств, возникающих в связи или в результате осуществления нефтяной деятельности.



Формы финансового обеспечения включают, помимо прочего, страхование, самострахование, облигации, внесение суммы в качестве обеспечения в финансовое учреждение, возмещение или иное поручительство, аккредитив финансового учреждения или ипотеку. Эти формы выбираются на том основании, что при необходимости они достаточно ликвидны.

Таблица 1

Схемы финансирования и механизмы защиты от дефолта

Схемы финансирования	Механизмы защиты от дефолта
Списание стоимости пропорционально объему производства продукции	Аккредитивы и договоренности о каналах финансирования с третьими сторонами
Амортизационные отчисления на протяжении всего срока эксплуатации месторождения	Выпуск облигаций банком или учреждением с определенным минимальным кредитным рейтингом
Зачет потерь при уплате налога за прошлый период	Взносы участников в специализированные трастовые соглашения
Правительственный грант	

Источник: составлено автором по данным Guldman E., Bocken N.M., Brezet H. A design thinking framework for circular business model innovation. *Journal of Business Models*. — 2019. — 7(1). — P. 39–70. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://doi.org/10.5278/ojs.jbm.v7i1.2122> (дата обращения: 01.07.2024).

ЮРИДИЧЕСКИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ВЫПОЛНЕНИЮ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ВЫВОДУ ИЗ ЭКСПЛУАТАЦИИ НЕФТЕГАЗОВЫХ ОБЪЕКТОВ – “ASSETS RETIREMENT OBLIGATION” (ARO)

В США ARO определяются стандартами бухгалтерского учета как юридические обязательства, связанные с выбытием материального актива с длительным сроком службы, которые возникают в результате приобретения, строительства или разработки и (или) нормальной эксплуатации этого актива [2]. Известные также как обязательства по выводу из эксплуатации [3], нефтегазовые ARO вытекают из национальных законов и нормативных актов, направленных на защиту здоровья окружающей среды, и климата от выбросов углеводородов и загрязнения.

Обязательства компании по ARO на конец года определяются исходя из ее обязательств по ARO на начало года плюс понесенные обязательства и расходы на увеличение, за вычетом погашенных обязательств и изменений в течение года, которые могут быть положительными или отрицательными:

$$ARO_{t+1} = ARO_t + LI_t - LSt + AEt \pm RevT \text{ где,}$$

ARO_t = обязательства по выбытию активов на начало года *t*;



LIt = обязательства, возникшие в год t ;

LSt = обязательства, погашенные в год t ;

AEt = расходы на прирост в год t ; и

$RevT$ = пересмотр оценочных обязательств в год t .

Компании обязаны раскрывать начальную и конечную совокупную балансовую стоимость ARO, отдельно показывая изменения, связанные с:

- обязательствами, возникшими в текущем периоде;
- обязательствами, погашенными в текущем периоде;
- накопленными расходами (accretion expense);
- изменениями в расчетных денежных потоках.

Нефтегазовые ARO представляют собой долговые обязательства, связанные с выбытием инфраструктурных активов [4]. Они аналогичны обязательствам пенсионного фонда по предоставлению определенных пособий бенефициарам после выхода на пенсию. В каждом конкретном случае можно оценить пенсионный возраст и размер пособия. Но вместо денежных пенсионных выплат ARO представляют собой неденежные обязательства по оказанию услуг для восстановления условий, существовавших до строительства и эксплуатации актива. Это особенно актуально на шельфе, где непредвиденные условия в скважине могут привести к тому, что затраты на вывод ее из эксплуатации значительно превысят статистические нормы. В отличие от обязательств пенсионного фонда, регулирующие органы не требуют от нефтегазовых операторов предварительного финансирования своих ARO.

Компании обычно предполагают, что основная часть затрат ARO будет расходоваться в отдаленном будущем, но расширение масштабов использования низкоуглеродной энергетики в период энергоперехода приблизит эти сроки. Дополнительное ускорение этому процессу задала пандемия коронавируса.

Во многих странах, включая США, денежные средства, которые должны откладывать компании на завершающий этап нефтяного цикла, как правило, отсутствуют. Это подчеркивает актуальность проблемы: регуляторы длительное время не требовали от компаний выделения средств на списание этих скважин, и компании не могут позволить себе проводить операции по завершению эксплуатации промыслов. Но если компании не могут оплачивать эти работы, то их работодатели, инвесторы, и в конечном счете нефтедобывающие штаты будут вынуждены платить по счетам. Остальным участникам (землевладельцам, жителям) придется жить с последствиями миллионов отключенных скважин.

Как отрасль пришла к такой ситуации? Если вернуться к истории, к 19 веку, то можно констатировать, что цели регулирования нефтяной и газовой отрасли заключались не в защите окружающей среды, а в стимулировании роста добычи нефти и газа. Когда началось бурение на нефть и газ в США, не было никаких правил относительно операций со скважинами в конце срока их полезного исполь-



зования. Буровики просто оставляли «заброшенные» непригодные для использования скважины как зияющие дыры в земле. Когда появились нормативные правила по оставлению скважин, они проектировались таким образом, чтобы защитить производственные зоны от затопления пресной водой. По мере роста количества заброшенных скважин и осознания неблагоприятных экологических последствий и проблем безопасности в связи с неправильно завершёнными скважинами правительства штатов начали устанавливать стандарты их заглушки и ликвидации (P&A), предназначенные для защиты ресурсов подземных вод.

По мере развития стандартов P&A расходы увеличивались, и администрации штатов начали требовать финансовых гарантий от нефтяных компаний («привязанных к затратам P&A»), чтобы обеспечить своевременное завершение непрерывного процесса закрытия скважин и восстановления среды в зоне производственных операций. Нефтяные компании настояли на низких эмиссиях облигаций на том основании, что полная их сумма (сумма обязательств в размере до 100% от сметной стоимости выполнения работ) не является обязательной для защиты финансовых интересов штатов и сделает добычу нефти и газа нерентабельной.

Операции P&A и связанные с ними обязательства по расходам (годовые премии и страховые издержки) не обеспечивают окупаемости инвестиций нефтяных компаний, которые хотели бы сохранить капитальные и эксплуатационные расходы на минимальном уровне.

Если же правительства штатов предложит увеличить уровни обязательств, нефтяные компании могут в ответ перенести свою деятельность в другие районы. В результате выпуск облигаций («bonding») превратился в «гонку для достижения минимальных обязательств».

Правительства штатов при поддержке компаний установили программы действий по заброшенным скважинам, финансируемые компаниями для проведения работ по оставленным скважинам. Для обанкротившихся нефтяных компаний предоставлена возможность осуществлять финансирование непосредственно правительствами штатов. Идея была проста: финансово благополучные компании должны платить по счетам компаний банкротов. Низкие уровни обязательств были приемлемым риском для компаний, пока подавляющее большинство из них сохраняли хорошие кредитные риски.

Однако администрации штатов не вполне осознали тот факт, что тем самым они создают ситуацию «морального риска»: если уровни обязательств оказываются намного ниже фактических затрат на проведение P&A, в интересах нефтяных компаний всегда выгоднее откладывание сроков списания скважин на максимально удаленное время.

За пределами США юридические требования к выводу из эксплуатации сильно различаются в зависимости от режима регулирования страны и условий контрактов, регулирующих разведку и добычу. Международные стандарты бухгалтерско-

го учета для публичных компаний, отчитывающихся об обязательствах по выводу из эксплуатации, включены в более широкую категорию, называемую резервами, с незначительно отличающимися правилами и требованиями, чем ARO, но по сути две классификации обязательств довольно схожи.

Для публичных компаний, которые организованы в соответствии с законодательством Соединенных Штатов или котируются на биржах США, требуются общепринятые принципы бухгалтерского учета США (GAAP), также называемые Стандартами финансовой бухгалтерской отчетности (FASB). В других странах используются Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), выпущенные Советом по международным стандартам бухгалтерского учета (IASB).

Стоимость материального актива, включая первоначально признанный ARO, уменьшается таким образом, что стоимость ARO признается в течение срока полезного использования актива. Справедливая стоимость ARO оценивается с использованием ожидаемых оттоков денежных средств, связанных с ARO, дисконтированных по безрисковой ставке с поправкой на кредит при первоначальном отражении обязательства. Расходы на добычу признаются с течением времени по мере увеличения дисконтированного обязательства до его ожидаемой расчетной стоимости.

Компании, которые следуют рекомендациям FASB при оценке сроков, используют доказанные запасы P1, в то время как компании, следующие рекомендациям IASB, могут применять запасы 2P (доказанные плюс вероятные), что обычно добавляет несколько лет к сроку, когда добыча перестанет приносить прибыль, и снижает дисконтированную стоимость будущего вывода из эксплуатации (по сравнению с расчетами запасов P1).

Ставки дисконтирования, применяемые при расчетах ARO, учитывают безрисковую ставку по срокам и валютам, страновой риск и разброс в зависимости от структуры долга и периода проекта движения денежных средств. Компании, которые применяют низкие ставки дисконтирования и инфляции (1-3% в год), по сути, оценивают будущие затраты на вывод из эксплуатации при текущих недисконтированных условиях, и это, по-видимому, распространенное предположение среди компаний, в то время как высокие ставки дисконтирования и инфляции (4-8% в год) предполагают значительно более низкую приведенную стоимость этих затрат.

Нефтегазовые ARO представляют собой претензии к нефтегазовым компаниям, которые накапливались десятилетиями. В отличие от большинства других секторов, нефтяная промышленность имеет возобновляемый льготный кредит, срок погашения которого наступает по мере вывода из эксплуатации ее инфраструктурных активов. Теоретически выплаты по этому кредиту должны примерно соответствовать, поскольку старые активы списываются и заменяются новыми. На самом деле, основная сумма кредита неуклонно растет, поскольку нефтяные компании систематически откладывали погашение. Объем займа в настоящее время



достиг уровня, который, вероятно, намного превышает величину, которую компании могут позволить себе погасить. В сценарии резкого отказа от ископаемого топлива, этот крупный кредит может быть выплачен полностью и сразу.

При продаже активов покупатель принимает на себя юридическую ответственность за вывод из эксплуатации, при этом продавец освобождается от ответственности в случае дефолта покупателя. Поскольку нефтегазовые компании стремятся сократить выбросы парниковых газов, чтобы соответствовать ужесточающимся климатическим стандартам, некоторые из них используют отчуждение активов как средство достижения этих целей. Однако, если покупатели отложат покупку или не выполнят обязательства по ARO, продажа активов может помешать глобальному сокращению выбросов углекислого газа и увеличить климатические риски. Нефтегазовые компании часто продают зрелые активы менее кредитоспособным организациям с целью уклонения от обязательств ARO, но регулирующие органы могут отказаться от этой «стратегии выхода», поскольку она обусловит более высокое обременение бесхозными активами для общества.

Изменения в политике регулирования и судебные иски могут привлечь продавцов к финансовой ответственности за ARO по выбывающим активам, что сделает их передачу менее привлекательной. Если затраты на выбытие активов нельзя избежать путем продажи устаревших активов, владельцы могут быть вынуждены выводить их из эксплуатации.

Эксперты оценивают, что затраты на вывод из эксплуатации морской добывающей инфраструктуры составят до 15% от совокупных капитальных затрат. Так, например, недисконтированная величина ARO, раскрываемая компанией BP по состоянию на август 2023 года составляет около 16% от ее общей рыночной капитализации. На величину затрат на ВИЭНГО могут влиять многочисленные факторы, зависящие от конкретного объекта; при этом они подвержены высокой неопределенности.

Если некий материальный актив, такой, например, как нефтяная скважина, не может самостоятельно окупить вывод из эксплуатации, с экономической точки зрения актив становится обязательством. Поскольку механизм ARO снижает прибыльность и окупаемость инвестиций в нефтегазовую инфраструктуру, повышается вероятность обесценения и, как следствие, остановки производства.

В целом нефтегазовые компании США могут не иметь достаточных доходов для погашения обязательств, представленных инструментами ARO, на сотни миллиардов долларов. Финансируемые компаниями программы по выбытию активов – это лишь малая часть требуемых инвестиций; инструменты ARO оставляют компании и нефтедобывающие штаты в глубоком минусе. Если миллионы скважин без будущих положительных денежных потоков должны быть закрыты в соответствии с требованиями законодательства, это будет происходить в основном за счет

налогоплательщиков. Если же скважины не будут закрыты, то цена такого решения будет оплачиваться за счет владельцев нефтяных участков, жителей штатов и ухудшения окружающей среды.

Продолжая предоставлять бесплатные необеспеченные кредиты для ARO, администрация штатов будет субсидировать нефть и газ в ущерб своим гражданам, окружающей среде и конкурентоспособности возобновляемых источников энергии, необходимых для борьбы с изменением климата.

СЕКТОР UPSTREAM (РАЗВЕДКА И ДОБЫЧА)

Закупка 2,6 млн зарегистрированных наземных скважин в США обойдется в 280 млрд долл. (108 тыс. долл. за скважину). Приведенные оценки охватывают только задокументированные скважины. В них не включены затраты на закупку дополнительных 1,2 млн отключенных от сети заброшенных наземных скважин, которые не имеют документов. Это примерно еще 130 млрд долл.

Средняя стоимость ликвидации и рекультивации бесхозной скважины в Калифорнии, которая включает затраты на очистку поверхности, составляет 216 тыс. долл., а, например, в штате Северная Дакота она составляет 259 тыс. долл. за скважину [5]. Оценки суммарной величины ARO, производимые администрацией штатов в Мексиканском заливе (GOM) варьируют от 34 долл. до 48 млрд долл. [6]. Средняя стоимость бурения нефтегазовой скважины на суше в США в 1960-2007 годах составляла 646 тыс. долл. [7]. Отсюда средний ARO (в размере 15%) составит 97 тыс. долл., что близко к средней величине ARO на скважину в 108 тыс. долл.

Суммарные капитальные затраты на разведку и добычу нефти в США в период 1985-2022 годов составили 14 трлн долл. Исходя из предположения, что сумма ARO составляет 15% от капитальных вложений, эти инвестиции приводят к оценке ARO в размере около 2 трлн долл., при этом 75% из общей суммы приходится на объекты за пределами США.

СЕКТОР MIDSTREAM (ТРАНСПОРТИРОВКА)

Инфраструктура MIDSTREAM включает активы на суше, используемые для переработки, транспортировки, хранения и сбыта нефтепродуктов. Связанные с этим ARO включают вывод трубопроводов из эксплуатации и рекультивацию почв, пострадавших от выбросов углеводородов.

Данные о средних расходах на ARO ограничены. Наиболее надежные данные, содержатся в исследовании, подготовленном для Земельного управления штата Нью-Мексико [8]. В исследование включены средние удельные затраты на вывод из эксплуатации и восстановление надземных и подземных трубопроводов и другой инфраструктуры в штате Нью-Мексико. Эти удельные затраты относятся примерно к 3,2 млн км нефте- и газотранспортных трубопроводов в США, что в итоге



дает оценку ARO в 400 млрд долл. для трубопроводов и 360 млрд долл. для другой промежуточной инфраструктуры на общую сумму 760 млрд долл.

СЕКТОР DOWNSTREAM (ПЕРЕРАБОТКА И СБЫТ)

Инфраструктура переработки включает активы, используемые для переработки сырой нефти и переработки и очистки природного газа, а также для маркетинга и распределения продуктов, получаемых из сырой нефти и природного газа. Связанные с этим ARO включают вывод из эксплуатации и рекультивацию участков нефтеперерабатывающих заводов, газоперерабатывающих заводов и подземных резервуаров для хранения нефти.

Системы подземных резервуаров для хранения (UST) представляют собой резервуары и соединенные трубопроводы, используемые для хранения нефтепродуктов или опасных веществ [9]. Около 95% всех UST хранят нефтепродукты, такие как бензин или нефть [10].

По оценкам Агентства по охране окружающей среды США, средняя стоимость очистки на объект UST составляет 130 тыс. [11]. Таким образом, общая сумма ARO для нефтяных UST в США составляет 67 млрд долл. Основываясь на ограниченных доступных данных о затратах на закрытие НПЗ, сумма ARO для НПЗ в США оценивается в 84 млрд долл. (4,5 тыс. долл. за баррель при суточной пропускной способности, умноженной на текущую пропускную способность в США в 18 млн барр. в день). Это среднее значение ARO по закрытию некоторых НПЗ, о котором недавно объявили компании Shell и Marathon. Оценка исключает величину ARO для неработающих нефтеперерабатывающих заводов.

СУММАРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ARO В США

Имеющиеся данные по облигациям показывают, что регулирующие органы США обеспечили менее 1% предполагаемой величины ARO на суше в виде поручительств по облигациям. Охват финансовыми гарантиями для морских добывающих компаний ARO выше, но все еще низок. Федеральное правительство США владеет активными облигациями на сумму 3,5 млрд долл., которые обеспечивают ARO в Мексиканском заливе с коэффициентом покрытия 10%.

Таблица 2

Суммарные обязательства по ARO в США

Суммарные обязательства по ARO в США	Оценка
UPSTREAM	444 млрд долл.
Действующие скважины на суше	280 млрд долл.
Заброшенные скважины на суше	130 млрд долл.
Действующие скважины на оффшоре	34 млрд долл.
MIDSTREAM	760 млрд долл.
Нефте- и газотранспортные трубопроводы	400 млрд долл.
Промежуточная инфраструктура	360 млрд долл.
DOWNSTREAM	151 млрд долл.
Подземные резервуары для хранения	67 млрд долл.
Нефтеперерабатывающие заводы	84 млрд долл.
Суммарные обязательства	~1,4 трлн долл.

Источник: составлено автором по данным Carbon Tracker, 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://iea.blob.core.windows.net/assets/abc45536-24e3-4901-bac6-92e77ab59168/EnergyandCarbonTracker2023-UsersGuide.pdf> (дата обращения: 17.05.2024)

ДОСТАТОЧНО ЛИ СРЕДСТВ ДЛЯ ПОГАШЕНИЯ ЭТИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ?

Расходы на выбытие нефтегазовых активов финансируются по мере денежных поступлений от операционной деятельности. Как правило, они не обеспечены финансированием. В отличие от атомной энергетики, где нормативные акты требуют от операторов создания резервных фондов для финансирования расходов на вывод из эксплуатации в течение срока службы электростанций, нефтегазовые компании финансируют расходы на ВИЭНГО за счет текущих операционных доходов по мере их поступления.

Неспециалисты часто ошибочно предполагают, что начисленные обязательства, такие как ARO, обеспечены резервами наличности для финансирования их погашения. Признание ARO в корпоративных балансовых отчетах еще не указывает на то, что средства в равном размере откладываются в амортизационном фонде для погашения обязательства при наступлении срока его погашения.

Нормативные акты в различных юрисдикциях включают множество требований к финансовому обеспечению, призванных гарантировать, что обязательства по ВИЭНГО добывающих компаний на суше и шельфе не останутся без внимания государственных органов и налогоплательщиков.



Затраты на урегулирование ARO в нефтегазовой отрасли могут быть частично снижены за счет отказа от принудительных мер, ослабления стандартов, государственной поддержки, перепрофилирования активов и технологических достижений. Такое развитие событий носит спекулятивный характер, и государственная помощь, скорее всего, будет небольшой по сравнению с общей ответственностью и в значительной степени ограничена бесхозными активами, у которых нет платежеспособных владельцев для оплаты расходов на ВИЭНГО. Так, Министерство внутренних дел США недавно объявило о выделении штатам гранта в размере 660 млн долл. на вывод из эксплуатации бесхозных нефтяных и газовых скважин, что составляет скромную долю от суммы, необходимой для вывода из эксплуатации свыше 2,3 млн заброшенных скважин по всей территории США. Кроме того, США намерены выделить 1,5 млрд долл. штатам, которые предпримут эффективные действия по сокращению числа скважин, которые в будущем станут бесхозными. Но вместо того, чтобы предлагать бессрочную финансовую помощь, федеральное правительство США стимулирует штаты привлекать нефтегазовые компании к ответственности.

Обобществление ARO при распределении прибыли создает моральный риск: действительно, какой стимул у нефтегазовых компаний выполнять свои обязательства по ВИЭНГО, если они знают, что не смогут оплачивать счета?

Штат Калифорния недавно подал в суд на несколько крупнейших нефтяных компаний мира, (одна из которых со штаб-квартирой в штате), утверждая, что они нанесли ущерб на десятки миллиардов долларов, и что они обманули общественность, преуменьшив риски, связанные с ископаемым топливом.

Нефтяной сектор штата Калифорнии расходует на ВИЭНГО на суше не менее 13,2 млрд долл. Эксперты полагают, что прогнозируемая прибыль калифорнийских нефтяных компаний составит 6,3 млрд долл. Если бы вся будущая прибыль от оффшорных операций перенаправлялась на ВИЭНГО, оставшиеся затраты на ВИЭНГО в размере не менее 6,9 млрд долл. по умолчанию оказались бы бременем для налогоплательщиков Калифорнии.

ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ

Экономические последствия. ARO снижают доходность активов, делая маргинальные активы неэкономичными и кандидатами на досрочный вывод из эксплуатации. Оказавшиеся в затруднительном положении нефтегазовые активы влияют на финансовую систему по нескольким каналам, включая обесценение активов, снижение прибыльности, снижение ликвидности.

Снижение рентабельности. Хотя расходы ARO на вывод нефтегазовых активов из эксплуатации возникают в конце срока эксплуатации, они отражаются в составе дохода (амортизируются) в течение срока службы актива. Однако ARO сопряжены с другими расходами помимо расходов на выбытие активов. К ним относятся

комиссии за финансовое обеспечение и более высокие затраты по займам. С точки зрения маржи, эти расходы могут определить, является ли актив прибыльным. Как правило, активы, которые не могут эксплуатироваться с прибылью, выбывают из эксплуатации. Соответственно, увеличение расходов, связанных с ARO, может ускорить выбытие активов.

Расходы на амортизацию ARO. ARO амортизируются в течение срока полезного использования актива в форме дополнительных расходов и амортизации (систематическое списание капитализированных затрат на выбытие актива в течение оставшегося срока полезного использования актива). Регуляторные меры, ускоряющие сроки погашения нефтегазовых ARO, приведут к увеличению расходов на амортизацию ARO и сократят корпоративную прибыль. Другими словами, одни и те же расходы на вывод из эксплуатации должны быть распределены на более короткий период времени.

Увеличение затрат на финансовое обеспечение. Финансовое обеспечение не является бесплатным. Например, страховые взносы по гарантийным обязательствам при выводе из эксплуатации нефтяных и газовых скважин обычно составляют от 1% до 5% от номинальной стоимости облигации в зависимости от кредитоспособности оператора. От операторов с низкой кредитоспособностью может потребоваться выплата более высоких премий, а также внесение существенного обеспечения или, в качестве альтернативы, внесение денежного залога.

Увеличение затрат по займам. Требования к обеспечению для финансовой гарантии ARO могут увеличить стоимость заимствований для нефтегазовых операторов из-за влияния обеспечения на процентные ставки по кредитам. Обеспеченные долги – это те, под которые заемщик предоставляет некоторые активы в качестве обеспечения по кредиту.

Поручительство ARO. Поручительство ARO – это трехсторонний контракт, по которому поручитель гарантирует исполнение обязательств должника перед кредитором, как правило, государственным учреждением. При выпуске облигаций ARO поручители учитывают кредитоспособность должника. Если способность должника погасить ARO вызывает сомнения, поручитель может настаивать на обеспечении, которое может быть увеличено или уменьшено в течение срока действия облигации. Соглашение о поручительстве может исключать перекрестное обеспечение, так что активы, используемые в качестве обеспечения по облигации ARO, не могут быть использованы в качестве обеспечения по другим кредитам. В той мере, в какой капитал, связанный в качестве обеспечения облигаций, вынуждает операторов брать кредиты на необеспеченной основе, стоимость заимствований будет возрастать.

Ряд мер политики, обусловленных изменением климата, могут усугубить негативное финансовое воздействие ARO на нефтегазовый сектор. Некоторые из этих мер (например, механизмы установления цен на выбросы углерода, стимулы для



повышения энергоэффективности и субсидии на возобновляемые источники энергии) хорошо понятны участникам финансового рынка и регулирующим органам. Однако заинтересованные стороны могут быть не знакомы с другими политическими мерами, специфичными для нефтегазовой инфраструктуры. К ним относятся снижение кредитного риска ARO, ограничения на передачу ответственности ARO, нормативные акты по метану и судебные постановления, связанные с ARO.

Чтобы понять их финансовые последствия, полезно рассматривать ARO как беспроцентный кредит. ARO – это установленные законом долговые обязательства нефтегазовых компаний (должников) перед группой заинтересованных сторон, включая регулирующие органы, землевладельцев и налогоплательщиков (кредиторов). Кредитный риск ARO – это вероятность убытков в результате неисполнения должником своих обязательств. Основным средством, доступным регуляторам нефтегазовой отрасли для снижения кредитного риска ARO, является финансовое обеспечение.

По мере ускорения энергоперехода можно ожидать, что регулирующие органы значительно расширят охват финансовыми гарантиями как новой, так и существующей инфраструктуры. И это уже происходит. Например, в 2019 году в штате Колорадо был принят знаковый закон, предписывающий государственному регулятору нефтяных месторождений устанавливать правила, гарантирующие, что нефтегазовые компании «финансово способны выполнять все обязательства» в соответствии с законодательством штата, включая обязательства по ARO.

В июле 2023 года администрация Байдена предложила резко увеличить объем облигаций, обеспечивающих ВИЭНГО на федеральных землях. Согласно этому предложению, минимальная арендная плата вырастет до 150 тыс. долл. от существующего уровня 10 тыс. долл., который действует уже более 60 лет.

Минимальная сумма для облигаций по всему штату, которая будет покрывать все договоры аренды и операции в штате, вырастет с нынешних 25 тыс. долл. до 500 тыс. долл. Этих уровней обязательств недостаточно для их полного обеспечения, но возможны дополнительные увеличения, особенно в случае резкого роста числа дефолтов ARO.

Если отдельные нефтегазовые компании не в состоянии оплачивать свои обязательства по ВИЭНГО, регулирующие органы могут ввести дополнительные налоги для отрасли, чтобы покрыть дефицит. Так, например, в 2022 году Австралия ввела налог с производителей нефти и газа для покрытия ARO на морских объектах эксплуатации.

Применение оффшорных режимов солидарной ответственности к наземным операциям – еще один способ для регулирующих органов снизить риски. Ответственность за оффшорные ARO в США является солидарной среди всех, у кого возникла ответственность, и она сохраняется до тех пор, пока эти обязательства не будут выполнены. Арендаторы и грантодержатели несут ответственность за всю

сумму обязательств по выводу из эксплуатации, которые возникли до и во время их владения.

ВЫВОДЫ

В связи с ожидаемым ростом затрат на проведение ликвидационных работ в мировом нефтедобывающем секторе на первый план выходят вопросы финансирования.

Для обеспечения финансовой устойчивости компании-операторы и нефтесервисные компании могут предпринять целенаправленные действия в таких областях, как:

- Проектирование и управление программами. Компании могут сократить свои затраты примерно на 5% за счет формирования практически апробированных подходов к отказу от активов.
- Планирование и исполнение. Операторы могут снизить свои затраты на ликвидацию на основе разработки и реализации эффективной стратегии предпринимаемых действий. Для этого необходимо оптимизировать планирование ликвидации объекта, построить очередность работ, стандартизировать исполнение, обеспечить эффект синергии.
- Контрактная политика. Компании могут сократить затраты примерно на 20% за счет более эффективного управления контрактными процедурами, включающими оптимизацию условий контракта, тщательный подбор подрядчиков, ориентацию на долгосрочные соглашения, способствующие эффективному выполнению обязательств.

На долю ARO приходится до 50% заявленной задолженности в нефтегазовой отрасли. ARO скрыты за непрозрачной финансовой отчетностью компаний. Ни полная ожидаемая стоимость ликвидационных расходов, ни сроки, когда и как долго компании будут оплачивать эти расходы, не могут быть определены путем оценки заявок SEC США.

Суммы ARO не являются строго финансовыми долгами; это обязательства по выполнению услуг. Эти обязательства не оцениваются и не торгуются на рынке, как практически любой другой вид долга, и у них нет заранее определенной даты погашения. Отсутствует установленная или согласованная цена, и эти обязательства не соответствуют активу на балансе кредитора. ARO являются крупнейшим отдельным типом долга в нефтегазовой отрасли, и ценообразование по этим обязательствам, основанное на оценках и предположениях, таких как будущие цены на нефть и объемы извлекаемых запасов, регулируется внутри компании и без участия рынка.

Регуляторы длительное время не требовали от компаний выделения средств на списание скважин, и в настоящее время многие компании не могут проводить операции по завершению эксплуатации промыслов. В результате их инвесторы, кре-



диторы и, в конечном счете, нефтедобывающие провинции и штаты будут вынуждены платить по накопленным счетам. Остальным участникам (землевладельцам, населению) придется жить с последствиями миллионов оставленных скважин.

ПРИМЕЧАНИЯ:

1. Wood Mackenzie, 2024. Unwanted spend: how big is the deepwater decommissioning bill? URL: <https://www.woodmac.com/reports/upstream-oil-and-gas-unwanted-spend-how-big-is-the-deepwater-decommissioning-bill-150211528> (дата обращения: 20.05.2024).
2. Special Report: Millions of abandoned oil wells are leaking methane, a climate menace. Reuters, 2018. URL: <https://www.reuters.com/article/idUSKBN23N1P3/> (дата обращения: 30.04.2022).
3. Financial Accounting Standards Board (FASB) Accounting Standards Codification (ASC) 410-20-15-2(a), 2024. – p. 1-33. URL: <https://fasb.org/page/ShowPdf?path=ASU%202024-02.pdf&title=ACCOUNTING%20STANDARDS%20UPDATE%202024-02%E2%80%94Codification%20Improvements%E2%80%94Amendments%20to%20Remove%20References%20to%20the> (дата обращения: 10.07.2024).
4. International Accounting Standard (IAS) No. 37, 2024. – p. 1-22. URL: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/pdf-standards/english/2022/issued/part-a/ias-37-provisions-contingent-liabilities-and-contingent-assets.pdf?bypass=onSee> (дата обращения: 10.07.2024).
5. Standard & Poor's Encyclopedia of Analytical Adjustments of Environmental Liabilities for Corporate Entities at p. 9, 2024. – p. 1-49. URL: <https://www.maalot.co.il/publications/MT20120509104136.pdf> (дата обращения: 10.07.2024).
6. Cares Act Report, 2021. URL: <https://nwlandowners.com/cares-act-report> (дата обращения: 12.05.2024).
7. Double or Nothing: How regulators are gambling on the future self-interest of large oil and gas companies to decommission the Gulf of Mexico's aging infrastructure (Carbon Tracker, June 2022) at p. 12. URL: <https://carbontracker.org/reports/double-or-nothing> (дата обращения: 12.05.2024).
8. Costs of Crude Oil and Natural Gas Wells Drilled (U.S. Energy Information Agency). URL: <https://www.eia.gov/naturalgas/data.php> (дата обращения: 12.05.2024).
9. An Analysis of the Adequacy of Financial Assurance Requirements for Oil and Gas Infrastructure Located on State Trust and Private Lands in New Mexico (The Center for Applied Research, Inc., April 30, 2021). URL: <https://www.nmstatelands.org/wp-content/uploads/2021/05/NM-Assurance-Assessment-May-FINAL.pdf> (дата обращения: 12.05.2024).
10. Underground Storage Tanks (EPA). URL: <https://www.epa.gov/ust#:~:text=National%20UST%20Program%20Cleans%20Up> (дата обращения: 12.05.2024).
11. Underground Storage Tank Factsheet (Cit of Springfield Environmental Services). URL: <https://www.springfieldmo.gov/DocumentCenter/View/10996/Underground-Storage-Tank-Factsheet> (дата обращения: 12.05.2024).

12. Frequent Questions About Underground Storage Tanks (U.S. EPA). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.epa.gov/ust/frequent-questions-about-underground-storage-tanks#gen1> (дата обращения: 12.05.2024).

БИБЛИОГРАФИЯ:

An Analysis of the Adequacy of Financial Assurance Requirements for Oil and Gas Infrastructure Located on State Trust and Private Lands in New Mexico. // The Center for Applied Research, Inc., April 30, 2021. URL: <https://www.nmstatelands.org/wp-content/uploads/2021/05/NM-Assurance-Assessment-May-FINAL.pdf> (дата обращения: 12.05.2024).

Cares Act Report, 2021. URL: <https://nwlandowners.com/cares-act-report> (дата обращения: 12.05.2024).

Costs of Crude Oil and Natural Gas Wells Drilled (U.S. Energy Information Agency). URL: <https://www.eia.gov/naturalgas/data.php> (дата обращения: 12.05.2024).

Double or Nothing: How regulators are gambling on the future self-interest of large oil and gas companies to decommission the Gulf of Mexico's aging infrastructure (Carbon Tracker, June 2022) at p. 12. URL: <https://carbontracker.org/reports/double-or-nothing> (дата обращения: 12.05.2024).

Financial Accounting Standards Board (FASB) Accounting Standards Codification (ASC) 410-20-15-2(a), 2024. – p. 1-33. URL: <https://fasb.org/page/ShowPdf?path=ASU%202024-02.pdf&title=ACCOUNTING%20STANDARDS%20UPDATE%202024-02%E2%80%94Codification%20Improvements%E2%80%94Amendments%20to%20Remove%20References%20to%20the> (дата обращения: 10.07.2024).

Frequent Questions About Underground Storage Tanks (U.S. EPA). URL: <https://www.epa.gov/ust/frequent-questions-about-underground-storage-tanks#gen1> (дата обращения: 12.05.2024).

International Accounting Standard (IAS) No. 37. – p. 1-22. URL: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/pdf-standards/english/2022/issued/part-a/ias-37-provisions-contingent-liabilities-and-contingent-assets.pdf?bypass=onSee> (дата обращения: 10.07.2024).

Special Report: Millions of abandoned oil wells are leaking methane, a climate menace. Reuters, 2018. URL: <https://www.reuters.com/article/idUSKBN23N1P3/> (дата обращения: 30.04.2022).

Standard & Poor's Encyclopedia of Analytical Adjustments of Environmental Liabilities for Corporate Entities at p. 9, 2024. – p. 1-49. URL: <https://www.maalot.co.il/publications/MT20120509104136.pdf> (дата обращения: 10.07.2024).

Underground Storage Tanks (EPA). URL: <https://www.epa.gov/ust#:~:text=National%20UST%20Program%20Cleans%20Up> (дата обращения: 12.05.2024).

Underground Storage Tank Factsheet (Cit of Springfield Environmental Services). URL: <https://www.springfieldmo.gov/DocumentCenter/View/10996/Underground-Storage-Tank-Factsheet> (дата обращения: 12.05.2024).

Wood Mackenzie, 2024. Unwanted spend: how big is the deepwater decommissioning bill? URL: <https://www.woodmac.com/reports/upstream-oil-and-gas-unwanted-spend-how-big-is-the-deepwater-decommissioning-bill-150211528> (дата обращения: 20.05.2024).



Карпов В.Г., Халикова М.А., Мусина Д.Р. Организационно-экономический механизм формирования и управления ликвидационным фондом в нефтегазодобывающем предприятии // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело, 2003, № 2. @@ Karpov V.G., Halikova M.A., Musina D.R. Organizacionno-e`konomicheskij mexanizm formirovaniya i upravleniya likvidacionny`m fondom v neftegazodoby`vayushhem predpriyatii // E`lektronny`j nauchny`j zhurnal Neftegazovoe delo, 2003, № 2. URL: https://ogbus.ru/files/ogbus/authors/Karpov/Karpov_1.pdf (дата обращения: 02.06.2024).

Крюков В.А., Анашкин О.С. О проблеме ликвидации основных производственных фондов на месторождениях полезных ископаемых // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление, 2012, № 2, сс. 18-27. @@ Kryukov V.A., Anashkin O.S. O probleme likvidacii osnovny`x proizvodstvenny`x fondov na mestorozhdeniyah polezny`x iskopaemy`x // Mineral`ny`e resursy` Rossii. E`konomika i upravlenie, 2012, № 2, ss. 18-27. URL: <https://publications.hse.ru/pubs/share/folder/4f4719y12t/53463723.pdf> (дата обращения: 02.06.2024).

Сенченко Н.В. Сравнительный анализ инструментов финансовой гарантии ликвидации месторождений, применяемых в России и в Канаде. – М.: ВШЭ, 2020. @@ Senchenko N.V. Sravnitel`ny`j analiz instrumentov finansovoj garantii likvidacii mestorozhdenij, primenyaemy`x v Rossii i v Kanade. – M.: VShE`, 2020. URL: <https://www.imemo.ru/files/File/ru/conf/2020/15042020/10-Senchenko.pdf> (дата обращения: 02.06.2024).

Смоляк С.А. Экономические проблемы разработки УВ месторождений // Neftegaz.RU, 2020, № 6. @@ Smolyak S.A E`konomicheskie problemy` razrabotki UV mestorozhdenij // Neftegaz.RU, 2020, № 6. URL: <https://magazine.neftegaz.ru/articles/gosregulirovanie/556003-ekonomicheskie-problemy-razrabotki-uv-mestorozhdeni/> (дата обращения: 02.06.2024).



Особенности современного экономического развития Республики Узбекистан

УДК:338(575.1); ББК:65; Jel:O1
DOI: 10.24412/2072-8042-2024-8-97-111

Андрей Рубенович ПЕТРОСЬЯН,
кандидат экономических наук,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
Центр экономической интеграции - аналитик
I категории, e-mail: a.r.petrosyan@vavt.ru

Аннотация

В статье анализируется одна из наиболее динамично развивающихся в последние несколько лет стран Центральной Азии, которая традиционно представляет для Российской Федерации надежного партнера. Базовыми документами, в которых зафиксированы основные принципы партнерства в военно-политической, торгово-экономической, транспортно-коммуникационной и гуманитарной сферах являются Договор о стратегическом партнерстве от 16 июня 2004 года и Договор о союзнических отношениях от 14 ноября 2005 года между нашими странами. В условиях глобальной геополитической турбулентности и жесткой антироссийской санкционной политики коллективного Запада сотрудничество в рамках Большой Евразии приобретает для наших стран большое значение. Особое место в этих отношениях приобретает развитие интеграционных процессов. С декабря 2020 года Узбекистан является государством-наблюдателем при Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), в апреле 2021 года был подписан меморандум о взаимодействии Узбекистана с Евразийской Экономической Комиссией. В работе рассмотрены узкие места экономики Республики Узбекистан, которые связаны с отсутствием у страны выхода к морю на фоне высокой зависимости от экспорта природных ресурсов, которые не востребованы внутренним рынком. В этой связи создание транспортных коридоров, торгово-промышленных хабов с локализацией производства открывает нашим странам огромные возможности для взаимовыгодного сотрудничества.

Ключевые слова: интеграция, турбулентность, инвестиции, логистика, экспортная ориентация, природные ресурсы, транспортные коридоры, экология, ЕАЭС, новая нормальность.



Uzbekistan Economy: Features of Current Development Trends

Andrey Rubenovich PETROSYAN,

Candidate of Sciences in Economics,

Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorobyevsky Highway, 6A),

the Center for Economic Integration - Analyst of I Category, e-mail: a.r.petrosyan@vavt.ru

Abstract

The article analyzes one of the most dynamically developing countries in Central Asia in the last few years, which traditionally represents a reliable partner for Russia. The basic documents that set out the basic principles of partnership in the military-political, trade-economic, transport-communication and humanitarian spheres are the Strategic Partnership Agreement of June 16, 2004 and the Treaty on Allied Relations of November 14, 2005 between the countries. With the global geopolitical turbulence and the harsh anti-Russian sanctions policy of the collective West, cooperation within the framework of Greater Eurasia is of great importance for the two countries. Strengthening integration becomes pivotal in these relations. Since December 2020, Uzbekistan has been an observer state at the Eurasian Economic Union (EAEU), and in April 2021, the memorandum of cooperation between Uzbekistan and the Eurasian Economic Commission was signed. The paper examines the bottlenecks of Uzbekistan's economy, which are associated with the country's lack of access to the sea with its high dependence on exports of natural resources that are not in demand on the domestic market. In this regard, the creation of transport corridors, commercial and industrial hubs with localization of production opens up huge opportunities for mutually beneficial cooperation between the two countries.

Keywords: integration, turbulence, investments, logistics, export orientation, natural resources, transport corridors, ecology, EAEU, new normality.

Узбекистан входит в число стран, получивших самостоятельное развитие после распада СССР. Для проведения объективного отраслевого анализа и рассмотрения плюсов и минусов экономических инструментов, применяемых руководством страны и бизнес-элитой для обеспечения устойчивого социально-экономического развития республики, необходимо понимать, с каким стартовым потенциалом она вышла из Советского Союза (1). Помимо исторически сформированного базиса, следует оценить естественные конкурентные преимущества, какими обладает страна и насколько эффективно они используются.

В настоящее время экономическое развитие в Республике осуществляется в соответствии с принятой «Стратегией развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы». (2) Помимо этого в сентябре 2023 г. была одобрена Стратегия развития Узбекистана до 2030 г. (так называемая Народная Стратегия) («Узбекистан-2030»). (3) В данном документе были изложены основные цели развития страны и ключевые реформы в различных секторах, которые должны быть осуществлены к концу текущего десятилетия. Данный документ имеет более социально направленный характер и соответствует ESG критериям.



Это третий документ такого рода, принимаемый правительством с 2017 г. Предыдущие две стратегии охватывали периоды с 2017 по 2021 гг. и с 2022 по 2026 гг. (последняя, как было отмечено, находится в стадии реализации). Стратегия «Узбекистан-2030» включает планы уменьшения уровня бедности вдвое (до 7%), задачу войти в число стран с доходами выше среднего, создание системы образования, здравоохранения и социальной защиты, соответствующие международным стандартам, а также улучшение экологической среды (экономия водных ресурсов, защита окружающей среды).

Для формирования системного подхода к реализации реформ в стране, повышению их эффективности, внедрения единых подходов и обеспечения их последовательности было создано Агентство стратегических реформ при Президенте Республики Узбекистан (4). Правительство озвучило Приоритетные направления, которые будут определять политику государства на ближайшее десятилетие и дальнейшую перспективу.

Руководство страны продолжает реформирование экономики путем ее диверсификации и расширения рынков сбыта, в том числе, расширяя сотрудничество с ЕАЭС и Россией в первую очередь. В Евразийском Союзе Узбекистан остается наблюдателем, занимая при этом крайне активную позицию в региональной интеграции.

Стратегия развития состоит из 7 приоритетных направлений и 100 целей:

I. Построение народного государства путем обеспечения интересов человека и дальнейшего развития свободного гражданского общества.

Реализация стратегии должна привести к установлению системы общественно-го управления и контроля, совершенствования системы диалога власти с народом, реализации региональных программ с учетом общественного мнения.

II. Превращение принципов справедливости и верховенства закона в основное и необходимое условие развития страны.

Одной из основных задач является вхождение РУз в число стран с высоким «индексом верховенства права». С этой целью должна быть создана новая система гарантированного обеспечения прав граждан и предпринимателей путем законодательной защиты их собственности. Индекс содержит данные по восьми позициям верховенства права: ограниченные государственные полномочия; отсутствие коррупции; порядок и безопасность; основные права; открытое правительство; правоприменение; гражданское правосудие; и уголовное правосудие. (5)

III. Развитие национальной экономики, обеспечение высоких темпов ее роста.

Определена цель увеличения ВВП до 100 млрд долл. США в течение следующих пяти лет. Планируется увеличить промышленное производство в 1,4 раза и сократить бедность не менее чем в 2 раза.(6) Для реализации этой цели планируется привлечение в экономику 120 млрд долл. США, в том числе 70 млрд долл. США иностранных инвестиций (ПИИ) в течение следующих пяти лет (7), увели-



чение экспорта в этот период до 30 млрд долл. США в год. (8) Особое место уделено развитию сельского хозяйства. Поставлена задача довести ежегодный рост в сельскохозяйственном секторе минимум до 5%, а также удвоить доходы фермеров. Добиться этого предполагается путем внедрения в сельское хозяйство инновационных рыночных механизмов.

IV. Реализация справедливой социальной политики, развитие человеческого капитала.

Также были обозначены основные задачи в социальной сфере, которая должна будет затронуть все области – от медицины (укрепление материально-технической базы первичной медико-санитарной помощи, внедрение цифровой медицины) и физической культуры (развитие олимпийского и паралимпийского движения) до образования (от дошкольного – охват не менее 80% детей до высшего – включение высших учебных заведений в престижные международные рейтинги). Планируется увеличить бюджетные ассигнования на лекарства и предметы медицинского назначения в 3 раза.

V. Обеспечение духовного развития, выведение данной сферы на новый этап. В сфере духовности отмечена важность эффективного использования возможностей более 12 тысяч библиотек, борьбы с идеологическими угрозами на основе национальной идеи.

VI. Подход к общечеловеческим проблемам исходя из национальных интересов.

Отдельное внимание уделено вопросам экологии и охраны окружающей среды, как вопросам, имеющим общечеловеческие ценности реализации общенационального проекта «Яшил макон». (9)

VII. Усиление безопасности и обороноспособности страны, ведение открытой, прагматичной и активной внешней политики.

Еще одним важным направлением Стратегии развития являются укрепление безопасности и оборонного потенциала РУз, проведение открытой и прагматичной, проактивной внешней политики.

С этой целью будет принята концепция безопасности Нового Узбекистана, создана система предотвращения инфотехнологических атак и обеспечения кибербезопасности, усовершенствована система управления чрезвычайными ситуациями. Должны быть разработаны механизмы мониторинга внутренних и внешних финансовых потоков и предотвращения связанных с ними рисков.

Уделено внимание и частным вопросам, которые актуальны сегодня, так указывалось на необходимость полной цифровизации управления дорожным движением для создания безопасных условий на дорогах, резкого сокращения дорожно-транспортных происшествий и смертности.

Внутриполитическая либерализация остается по-прежнему дозированной, поэтому однозначно говорить о смене прежнего курса, демократизации социально-экономической жизни еще преждевременно.

Вместе с тем, следует обратить внимание на факт, что Узбекистан, реально стоявший перед угрозой хаотизации экономики после распада СССР, за прошедшие более чем 30 лет осуществил кардинальную реструктуризацию как в промышленности, так и в агропромышленном комплексе (АПК). (10)

В первую очередь это затронуло хлопковую сферу страны, которая долгие годы была центральной специализацией в структуре СССР, что предопределяло промышленную и сельскохозяйственную направленность экономики в целом. (11)

С распадом Советского Союза руководство страны сразу приступило к реализации программы по сокращению производства хлопка с 6 млн т ежегодно в 70-80-е годы до 1 млн т в год в нулевые и немногим более 3 млн т сегодня, высвобождая и одновременно, увеличивая площади под зерновые, овощи включая картофель и сахарную свеклу, а также фрукты – культуры, ориентация на расширение производства которых гарантировала самообеспечение и социальное спокойствие Узбекистана. Действующий президент страны продолжил линию на сокращение зависимости АПК от производства хлопка. В рамках программы на 2017-2022 гг., продолжилось сокращение площадей хлопковых полей. По данным Минсельводхоза РУз, территория посевов хлопчатника будет постепенно уменьшаться в пользу плодово-ягодных культур. В начале 20-х гг. под плодоовощную продукцию было высвобождено более 150 тыс. га сельскохозяйственных площадей. (12) Установленная ранее узкая ориентация на выращивание хлопка (белое золото страны) способствовала формированию такой структуры сельского хозяйства, которая не могла удовлетворить потребности населения республики в продуктах питания, дефицит которых покрывался поставками из других республик Советского Союза. В результате совместной деятельности бизнеса и власти хлопок, как основной экспортный товар и соответственно источник получения валюты был постепенно заменен другими товарными позициями.

На сегодняшний день Узбекистан (исключая золото, цветные металлы и уран) стремится наращивать экспорт: газа, автомобилей, другой машинотехнической и сельскохозяйственной продукции (в первую очередь, ориентируясь на овощи и фрукты). (13) Республика экспортирует примерно столько же продовольствия, сколько и импортирует. В то же время, по мнению аналитиков, страна самостоятельно в узких рамках национальной экономики (равно как и большинство постсоветских государств) не сможет обеспечить системного прорыва в своем экономическом и социальном развитии. Будущее Узбекистана во многом зависит от выбора правильной стратегии своего экономического развития. По мнению специалистов, отсутствие выхода к морю, наличие таких соседей, как Китай и РФ, ставит перед нынешним руководством Узбекистана очень непростой выбор, по какому пути пойдет развитие страны в ближайшей и долгосрочной перспективе. (14)

В 1990 г., до развала СССР, Узбекистан экспортировал товаров на сумму около 12 млрд долл. США, а импортировал – примерно на сумму 19 млрд долл. США. Экономические связи Узбекистана до наступления периода самостоятельного раз-



вития замыкались практически полностью на республики СССР (60% – на Россию, 25% – на другие республики, преимущественно Центральной Азии).

В 2023 г. экспорт достиг 24,4 млрд долл. США (треть из которого приходится на золото), импорт 30,1 млрд долл. США, т.е. за 33 года самостоятельного развития внешнеторговый оборот Узбекистана вырос в 1,76 раза. (15)

Сегодня Республика Узбекистан является второй после Казахстана экономикой Центральной Азии, четвёртой в СНГ и пятой на постсоветском пространстве.

В отличие от Российской Федерации, где была принята либеральная модель перехода к рынку, в Узбекистане применялся так называемый градуалистский подход (изменения в экономическом развитии носят постепенный характер, при этом государству отводится решающая роль). История не приемлет сослагательного наклонения, но с высокой долей уверенности можно констатировать, что едва ли узбекская экономика, расшатанная «хлопковым делом», смогла бы выдержать шоковую терапию либеральной модели перехода к рынку.

К 2000 г. Узбекистан восстановил объем производства до уровня 1991 г. (16) Страна за годы самостоятельного развития добилась энергетической самообеспеченности и превратилась из нетто-импортера в нетто-экспортера на энергетическом рынке. При этом энергоёмкость узбекского ВВП снизилась в 2 раза. (17) В настоящее время в Республике реализуется программа повышения энергоэффективности промышленности за счет кредитов World Bank на общую сумму 125 млн долл. США. Инвестиции в данной области включают замену или модернизацию энергетических систем, производственного оборудования, использование вторичного тепла для отопления, а также инвестиции в возобновляемые источники энергии. Промышленная политика республики строится, ориентируясь на государственную поддержку экспорта. В первую очередь это распространяется на налоговую систему. При доле экспорта компании от 15 до 30 процентов установленные ставки налогов снижаются на 30 процентов, а при доле экспорта от 30 процентов и более установленные ставки налогов снижаются на 50 процентов. (18) Указанные льготы не распространяются на торгово-посреднические предприятия, а также на производственные предприятия, экспортирующие за свободно конвертируемую валюту сырьевые товары – хлопковое волокно, хлопчатобумажную пряжу, нефть, нефтепродукты, газовый конденсат, природный газ, электроэнергию, драгоценные, цветные и черные металлы.

Рост ВВП в этот период (в 1992-2022 гг.) в Узбекистане был существенно выше – 17,9 раза, по сравнению со странами с таким же примерно населением, как Малайзия (рост в 1990-2022 гг. в 8,6 раза) и Перу в 7,1 раза. (19) Но следует сразу оговориться, что база Узбекистана была ничтожно мала по сравнению с приведенными странами, а результат 2022 г. у государств ЮВА и Латинской Америки оставался существенно выше. Номинальный ВВП Узбекистана в 2022 г. составил 80,4 млрд долл. США, а Малайзии 407,9 млрд долл. США и Перу 523,6 млрд долл. США.

Для догоняющих экономик крайне важным представляются капитальные вложения – инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские и другие затраты. После распада СССР в 90-е годы XX века Узбекистан испытывал дефицит финансирования, капитальные вложения, направляемые на реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий были сведены к минимуму, что обусловило снижение технической оснащенности предприятий и старение основных производственных фондов. В конечном итоге это привело к потере конкурентоспособности предприятий и целых отраслей, созданных в советский период. Иностранцам было проще и выгоднее вкладываться в новое производство, чем реконструировать существующее. Поэтому наблюдалось увеличение инвестиций, направляемых на строительство новых промышленных и сельскохозяйственных объектов. Эта тенденция имела как положительную, так и отрицательную стороны. С одной стороны, повышение удельного веса капитальных вложений на новое строительство автоматически ведет к снижению их доли, направляемой на техническое перевооружение действующих предприятий, что является непременным условием динамичного развития действующих отраслей промышленности. Последствием такой инвестиционной политики стал вывод из эксплуатации значительного числа предприятий, которые стали неконкурентоспособными, и продукция которых стала невостребованной в новых рыночных отношениях. С другой стороны, инвестиции в инновационные проекты сопровождаются процессом создания соответствующей инфраструктуры, смежных производств, развитием малого и среднего бизнеса.

В Узбекистане инвестиционная активность в постпандемийный период резко возросла, в 2023 г. рост составил 22,1% по сравнению 0,2% в 2022 г. (20) Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) выросли в наибольшей степени – в два раза. Прирост был обеспечен за счет роста так называемых децентрализованных (децентрализованных) инвестиций на 26%, в то время как централизованные инвестиции в 2023 г. сократились на 0,7%. В частности, снижение инвестиций со стороны бюджета составило 11,4% на фоне роста кредитов на 58,9%. В то же время выросли объемы иностранных инвестиций и кредитов, привлекаемых под правительственные гарантии – на 30%. По итогам года доля централизованных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал продолжила снижаться – с 15,7% в 2022 г. до 12,7%. Доля децентрализованных инвестиций соответственно выросла с 84,3% до 87,3%. Согласно данным Агентства по статистике за первые три месяца 2024 г. иностранные инвестиции (ПИИ) и кредиты составили 68,9% от общего объема вложений в экономику Узбекистана. Ниже следует список ведущих стран-инвесторов:





Рис. 1 – Ведущие страны-инвесторы по иностранным инвестициям и кредитам в республику Узбекистан (в %)

Fig. 1 – Leading investor countries on foreign investments and loans to the Republic of Uzbekistan (in %)

Источник: рассчитано автором, данные агентств статистики при Президенте Республики Узбекистан

В подготовленном Программой развития ООН ПРООН докладе о человеческом развитии под названием «Выход из тупика: переосмысление сотрудничества в поляризованном мире», основанном на данных 2022 г. Узбекистан в Индекс человеческого развития (Human Development Index) занял 106-е место из 193 стран и территорий мира. (21) Страны оценивались по трём показателям человеческого развития – продолжительность жизни, продолжительность обучения и показатель валового национального дохода по паритету покупательной способности на душу населения. При средней продолжительности жизни в 71,7 лет, жители Узбекистана учатся 12 лет, а валовый доход на душу населения составил в 2022 г. 8056 долл. США. Исходя из этого страна вошла в категорию стран с высоким ИЧР, расположившись между Египтом и Вьетнамом. При максимальном значении 1,000 единиц Индекс человеческого развития Узбекистана в 2022 г. составил 0,727. Из стран Центральной Азии Казахстан занял в индексе 67 место, Туркменистан – 94-е, Кыргызстан 117-е и Таджикистан – 126-е.

Пятёрку лидеров, куда вошли Норвегия, Исландия, Гонконг и Дания, возглавила Швейцария с показателем 0,967.

Основной вывод доклада заключается в том, что современное развитие характеризуется глубоким неравенством. В развитых странах наблюдаются рекордно высокие показатели человеческого развития, в то время как остальной мир, включая

Узбекистан, не может преодолеть последствия последнего кризиса, связанного с пандемией. Разрыв между богатыми (развитые страны Запада) и бедными (развивающиеся догоняющие экономики) государствами мира продолжает расти. Новая нормальность (беспрецедентная неопределенность перспектив развития на фоне высочайшей макроэкономической и отраслевой турбулентности) и последствия 4 промышленной революции (искусственный интеллект и цифровое сознание) обозначают серьезные вызовы перед Узбекистаном. Вопрос заключается в том, сможет ли он на фоне технологического отставания использовать свои естественные конкурентные преимущества и найти нишу в формирующейся новой архитектуре современного экономического порядка.

Узбекистан располагает богатыми полезными ископаемыми, в первую очередь цветными, драгоценными, редкими и редкоземельными металлами, а также углеводородным топливом – нефтью, природным газом и газовым конденсатом, углем, сланцами и урановыми рудами.

В Республике открыты месторождения с высоким уровнем доказанных запасов природных ресурсов, таких как золото, уран, медь, природный газ, вольфрам, калийные соли, фосфориты и каолиновые глины. Узбекистан занимает 16-е место в мире по запасам золота и 9-е место по его добыче, 10-е по объемам запасов и 5-е место по добыче урана, 11-е место по запасам меди и 16-е место по добыче природного газа. (22)

Доказанные запасы нефти достигают около 82 млн т (0,594 млрд барр. в 2019 г.) и 1,85 трлн м³ газа, существенно ниже ведущих нефтедобывающих стран (302,806 млрд барр. у Венесуэлы и 26,000 млрд барр. в Казахстане). Такие объемы не позволяют РУз войти в число ключевых мировых производителей углеводородов, но обеспечивает Узбекистану энергетическую независимость, а также вывозить излишки за рубеж.

Общие запасы угля на территории Узбекистана составляют: бурого – 1786,5 млн т, каменного – 46,3 млн т, что позволило создать достаточно эффективную подотрасль, удовлетворяющую потребности экономики страны в этом сырье. Такое состояние сырьевой базы предопределило место Узбекистана в международном разделении труда. С развалом СССР стране был задан алгоритм развития, который основывался на двух определяющих направлениях – отказ от ориентации исключительно на хлопок, как «белое золото» и диверсификация экономики с опорой на существующие природные ресурсы с углублением степени их переработки и переходом на экспорт готовой продукции. По прошествии четверти века базовые моменты экономического развития Узбекистана остаются прежними, но на ином технологическом уровне, что связано в первую очередь с 4 научно-технической революцией (Industry 4) и установившейся новой нормальностью. Это дает основание рассматривать Республику Узбекистан как государство с широкой ресурсной базой и низким уровнем развитости внутреннего рынка.



Различают два вида ресурсной зависимости – тактическая (ежегодный доход от продажи ресурса на экспорт и внутреннего потребления) и стратегическая (общая многолетняя зависимость, обусловленная возможностью использования запасов для внутреннего потребления и экспорта). Обилие ресурсов приводит, как правило, к их избыточной эксплуатации. Идеально иллюстрирует ресурсную зависимость Узбекистана золото, которое руководство страны продавало на внешнем рынке в самые сложные периоды развития в 90-е годы прошлого столетия, что позволило преодолеть острые социально-экономические проблемы. Но золото остается основным экспортным товаром страны и в настоящее время. Стратегическая зависимость оценивается по следующей формуле: $Jr = R / (Cr + Er)$, где все показатели рассматриваются в натуральном исчислении и R – уровень подтвержденных запасов ресурса; Cr – уровень годового потребления ресурса внутри страны; Er – уровень годового объема поставляемого на экспорт ресурса. Зависимость страны от природного ресурса выражается в годовом потенциале дохода, полученного от его продажи на экспорт при учете резких колебаний мировых цен. (23) Наличие в стране одновременно большого количества разнообразных невозобновляемых природных запасов сырья позволяет руководству страны сформировать такую структуру экономики, которая могла бы гибко реагировать на изменения конъюнктуры, избегая значительных убытков в периоды спада в одной отрасли, компенсируя потери наращиванием производства в другой. Однако на практике, стабильность внешнеэкономической сферы и финансовой системы Узбекистана в целом последние 10 лет базируются исключительно на экспорте золота. С 2016 г. объем добычи этого драгоценного металла в Узбекистане увеличился в 2,5 раза, достигнув ежегодного производства в 100 т, при том что в республике перерабатывается всего 6% добываемого золота. В 2022 г. был запущен ювелирный завод Gavhar Group в Наманганской области. Предприятие годовой мощностью до 1200 кг изделий из драгоценных металлов в 2023 г. выпустило всего 270 кг продукции. Завод, работающий на современном западном оборудовании, закупленном в США, Германии, Италии и Турции, рассчитан на выпуск примерно 10 тыс. разновидностей товаров, включая высококачественные золотые корпуса для часов. С целью стимулирования переработки золота внутри страны недавно были приняты правила реализации этого драгоценного металла, которые, позволяют ювелирам покупать его в рассрочку, что существенно снижает материальную нагрузку при закупке ювелирами основного сырья, которым является золото. (24)

Рассмотрев перечень ведущих системообразующих компаний страны, можно с легкостью определить отрасли, которые сегодня формируют основу экономики Республики Узбекистан.

Топ 15 самых крупных работодателей Узбекистана сегодня представлены: АО «Узбекистон темир йуллари» (образовано на базе бывшей Среднеазиатской железной дороги, расположенной на территории Республики Узбекистан), АО «Навий-

ский ГКМ», АО «Узбекнефтегаз», АО «Алмалыкский ГКМ», АО «Узавтосаноат» – объединяет производственные предприятия, дилерские организации автомобильной промышленности страны, АО «Региональные электрические сети», АО «Узкимёсаноат» – корпоративная структура, объединяющая химические предприятия, АО «Узбектелеком», АО «Турагазтааминот», АО «Узметкомбинат», АК «Халк банки», АО «Навоийазот», ГП «Навоийуран», АО «Узбекистон почтаси», АО «Тепловые электрические станции», АО «Uzbekistan Airports».

Проведенный экспертами Института макроэкономических и региональных исследований (ИМРИ) анализ свидетельствует, что за прошедший период независимого развития значимость промышленности в национальной экономике выросла, ее доля в структуре ВВП достигла 26,1% в первом полугодии 2023 г. против примерно 14% в начале 90-х, удерживая вторую позицию по объему добавленной стоимости после сферы услуг. (25) Несмотря на рост сельского, лесного и рыбного хозяйства (так классифицирует национальная статистика сферу сельского хозяйства) его удельный вес в общем объеме ВВП имеет тенденцию к уменьшению с 37% в 1991 г. до 25,1% в 2022 г.

По данным за 2023 г. отраслевая структура ВВП Узбекистана представляла следующую картину: доля сферы услуг в ВВП составила 43,4%, в то время как доля промышленности – 26,1%, сельского, лесного и рыбного хозяйства – 24,3% и строительства – 6,2%. (26)

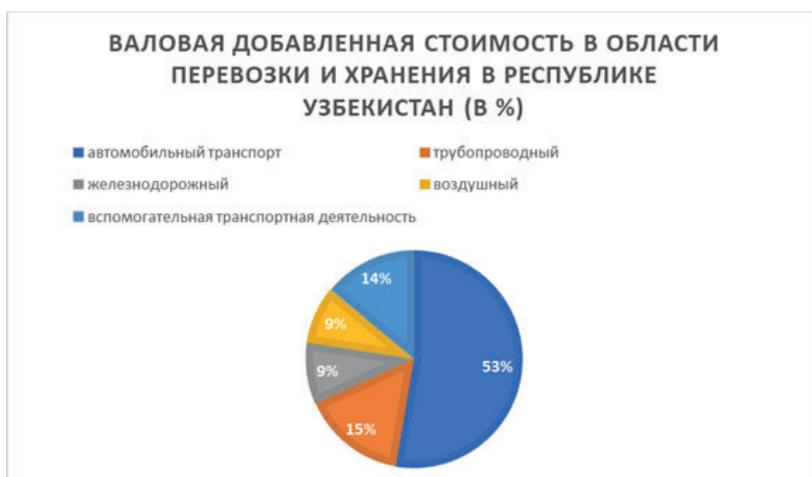


Рис. 2 – Валовая добавленная стоимость в области перевозки и хранения в Республике Узбекистан (в %)

Fig. 2 – Gross value added in the field of transportation and storage in the Republic of Uzbekistan (in %)

Источник: расчеты автора



Особое место в экономике Узбекистана принадлежит логистическим услугам, что во многом объясняется отсутствием выхода к морю. Логистика является основным звеном в международной торговле, без эффективного формирования которой Узбекистан не сможет вписаться в глобальную экономику.

Наличие богатых разнообразных природных ископаемых и соответственно закономерная ориентация на их эксплуатацию и дальнейший вывоз за пределы республики, вследствие отсутствия возможностей местного рынка использовать (перерабатывать) добываемое сырье, позволяет отнести Узбекистан к группе ресурсных государств с низким уровнем диверсификации экономики. Республика была слабо ориентирована на выпуск готовой продукции. В советский период порядка 65% от общего экспорта составляло сырье и полуфабрикаты, тогда как свыше 70% потребительских и промышленных товаров, в которых нуждалось «народное хозяйство» (экономика), включая домашние хозяйства, поставлялась из других республик СССР.

Таблица 1

Основные товарные позиции экспорта Республики Узбекистан
(по состоянию на 2022 г.)

Позиция	в %	в долл. США
Золото (включая золото с гальваническим покрытием из платины) необработанное или полуобработанное или в виде порошка	26,0	4,11 млрд
Пряжа хлопчатобумажная (кроме швейных ниток), содержащих хлопковых волокон 85% или более, не расфасованная для розничной продажи	6,05	925 млн
Газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие	3,8	581 млн
Медь рафинированная и сплавы медные	1,96	300 млн
Проволока медная	1,83	280 млн
Виноград свежий и сушеный	1,75	268 млн
Майки, фуфайки с рукавами и прочие нательные фуфайки трикотажного машинного или ручного вязания	1,75	268 млн
Мука пшеничная или пшенично-ржаная	1,75	268 млн
Полимеры этилена в первичных формах	1,75	268 млн

ВЫВОДЫ

1. Узбекистан вошел в стадию самостоятельного развития, сумев сохранить базовые предприятия страны. В первую очередь это касается горнометаллургического сектора, сформировавшегося на базе богатых сырьевых ресурсов – золото, уран, цветные металлы и пр., представленный «Навоийским» («НГМК») и «Алмалыкским» («АГМК») горнометаллургическими комбинатами, являющимися лидерами мировой экономики, что неоднократно подтверждалось высокими международными отраслевыми рейтингами. Вторым по значимости сектором экономики остается агропромышленный комплекс, многие годы специализировавшийся на выращивании хлопка, но частично уступивший место другим, в первую очередь плодово-овощным культурам.

2. За прошедший более чем 30-летний период страна преодолела геополитический и экономический кризисы, избежав угрозы хаотизации, продемонстрировала неплохие результаты развития, став вторым государством в Центральной Азии после Казахстана, четвертым в СНГ и пятым среди постсоветских стран.

3. С 2017 г., с приходом нового президента, страна приступила к проведению реформ, направленных на демократизацию системы управления и модернизацию экономики, активно привлекая иностранные инвестиции.

4. Узбекистан с декабря 2020 г. является наблюдателем в Евразийском Экономическом Союзе (ЕАЭС), что придало динамику внешнеэкономической деятельности республики со странами, входящими в это интеграционное объединение. Начали формироваться торговые и производственные цепочки с постсоветскими странами, нарушенные или полностью ликвидированные в 90-е годы прошлого столетия.

5. К числу нерешенных проблем, стоящих перед бизнесом и руководством РУ, следует в первую очередь отнести необходимость снижения государственного тотального контроля над предпринимательством, который был характерен до 2016 г. и не преодолен окончательно до сегодняшнего дня. Это возможно реализовать только путем проведения приватизации и формированием крепкого среднего класса.

6. Помимо вызовов чисто экономического и управленческого характера руководство Узбекистана должно решить вопрос с уже существующей экологической катастрофой, которая назрела долгие годы, а теперь требует незамедлительного решения. В противном случае ситуация грозит не только привести к негативным последствиям для сельского хозяйства, но и для самого проживания населения на большей части территории страны. Ежегодно в море поступало около 60 куб. км воды Амударьи и Сырдарьи. Но воды этих рек забирались на хозяйственные нужды, для выращивания хлопка и риса, которые считаются очень влагоёмкими сельхозкультурами. Аральское море стало самоиспаряющимся и практически высохло.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Парамонов В., Строков А. Распад СССР и его последствия для Узбекистана: экономика и социальная сфера // Центральная Евразия – 2006, № 06 (11) @@ Paramonov V., Strokov A. Raspad SSSR i ego posledstviya dlya Uzbekistana: e`konomika i social`naya sfera // Central`naya Evraziya – 2006, № 06 (11).

2. Стратегия развития нового Узбекистана на 2022-2026 годы. Официальный веб-сайт Президента Республики Узбекистан @@ Strategiya razvitiya novogo Uzbekistana na 2022-2026 gody`. Oficial`ny`j veb-sajt Prezidenta Respubliki Uzbekistan. URL: www.president.uz

3. Стратегия развития Узбекистана до 2030 г. (так называемая Народная Стратегия) («Узбекистан–2030») @@ Strategiya razvitiya Uzbekistana do 2030 g. (tak nazy`vaemaya Narodnaya Strategiya) («Uzbekistan–2030») URL: www.uzbekistan2030.uz

4. Агентство стратегических реформ при Президенте Республики Узбекистан 2022 – Официальный веб-сайт Агентства стратегических реформ при Президенте Республики Узбекистан @@ Agentstvo strategicheskix reform pri Prezidente Respubliki Uzbekistan 2022



– Official'ny'j veb-sajt Agentstva strategicheskix reform pri Prezidente Respubliki Uzbekistan. URL: <https://asr.gov.uz/ru>

5. Composite Indicators & Scoreboards Explorer, INDICES Rule of Law Index. URL: <https://composite-indicators.jrc.ec.europa.eu/explorer/explorer/indices-and-scoreboards>

6. Интернет-портал СНГ пространство интеграции @@ Internet-portal SNG prostranstvo integracii. URL: review.uz

7. Доклад о мировых инвестициях 2023 год @@ Doklad o mirovy'x investiciyax 2023 god. URL: unctad.org/system/files/official-document/wir2023

8. Узбекистан в течение ближайших пяти лет доведет ежегодный экспорт до 30 миллиардов долларов. 24 марта 2022 @@ Uzbekistan v techenie blizhajshix pyati let dovedet ezhegodny'j e'ksport do 30 milliardov dollarov. 24 marta 2022. URL: <https://podrobno.uz/cat/economic/uzbekistan-v-techenie-blizhayshikh-pyati-let-dovedet-ezhegodnyu-eksport-do-30-mil-liardov-dollarov/>

9. Определены задачи по реализации проекта “Яшил макон” и благоустройству. / Президент Республики Узбекистан. 29.03.2024 @@ Opredeleny' zadachi po realizacii proekta “Yashil makon” i blagoustrojstvu. / Prezident Respubliki Uzbekistan. 29.03.2024. URL: <https://president.uz/ru/lists/view/7123>

10. Годы, которые изменили Центральную Азию / Рук. проекта: В.В. Наумкин, П. Линке; отв. ред. И.Д. Звягельская / ИВРАН, ЦСПИ. М., 2009 - 332 с. @@ Gody', kotory'e izmenili Central'nyyu Aziyu / Ruk. proekta: V.V. Naumkin, P. Linke; отв. red. I.D. Zvyagel'skaya / IVRAN, CzSPI. M., 2009 - 332 s.

11. Жаркынбаева Р.С. Лекция по курсу «Современные тенденции в развитии центральноазиатского региона» Тема 5. Общая характеристика социально-экономического развития государств Центральной Азии, Лекция №5 @@ Zharkynbaeva R.S. Lekciya po kursu «Sovremennyye tendencii v razvitii central'noaziatskogo regiona» Tema 5. Obshhaya charakteristika social'no-ekonomicheskogo razvitiya gosudarstv Central'noj Azii, Lekciya №5. URL: https://farabi.university/storage/files/1998497566654b6a43ebe4c227265310_Jarkynbaeva%20PC%20Lekciya%20№5.pdf

12. В Узбекистане населению раздадут 100 тысяч гектаров сельхозземель. 16.12.2022 @@ V Uzbekistane naseleniyu razdadut 100 ty'syach gektarov sel'hozzemel'. 16.12.2022. URL: <https://kapital.uz/radadut-zemli/>

13. Рассмотрены вопросы наращивания сельскохозяйственного экспорта. / Президент Республики Узбекистан. 02.02.2024. @@ Rassmotreny' voprosy' narashhivaniya sel'skoxozyajstvennogo e'ksporta. / Prezident Respubliki Uzbekistan. 02.02.2024. URL: <https://president.uz/ru/lists/view/7007>

14. Саидакбаров Х.Х., Саидова Д.Н. Направления развития сельского хозяйства в Республике Узбекистан // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, 2014, № 2 (5), сс. 189-192. - С. 190 @@ Saidakbarov X. X., Saidova D. N. Napravleniya razvitiya sel'skogo xozyajstva v Respublike Uzbekistan // Innovacionnaya e'konomika: perspektivy' razvitiya i sovershenstvovaniya, 2014, № 2 (5), сс. 189-192. - S. 190

15. Товарооборот Узбекистана по итогам 2023 года увеличился почти на 24%. @@ Tovaroorobot Uzbekistana po itogam 2023 goda uvelichilsya pochti na 24%. URL: <https://e-cis.info/news/566/115329/>

16. Герасимов М. Узбекистан добился стабильности. @@ Gerasimov M. Uzbekistan dobilsya stabil'nosti. URL: https://nvo.ng.ru/cis/2001-01-19/5_uzbekistan.html

17. Энергоемкость экономики Узбекистана снизилась в два раза. 5 июня 2015 @@ E`nergoemkost` e`konomiki Uzbekistana snizilas` v dva raza. 5 iyunya 2015. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2015/06/05/energy/>

18. Таблица 1. Ставки налога на прибыль юридических лиц @@ Tablicza 1. Stavki naloga na priby'l` yuridicheskix licz. URL: <https://old.mf.uz/media/file/tax1/tax1.pdf>

19. Макроэкономические исследования. @@ Makro`ekonomicheskie issledovaniya. URL: <https://be5.biz/makroekonomika/gdp/uz.html>

20. Инвестиционная активность в Узбекистане продемонстрировала рост на 22,1% @@ Investicionnaya aktivnost` v Uzbekistane prodemonstirovala rost na 22,1%. URL: <https://daryo.uz/ru/2024/01/25/investicionnaa-aktivnost-v-uzbekistane-prodemonstirovala-rost-na-221>

21. Human Development Report 2023-24 © 2024 United Nations Development Programme URL: dr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI

22. Об Узбекистане. / Агентство стратегических реформ при Президенте Республики Узбекистан. @@ Ob Uzbekistane. / Agentstvo strategicheskix reform pri Prezidente Respubliki Uzbekistan. URL: <https://asr.gov.uz/ru/ob-uzbekistane>

23. Косов М.Е. Модели развития рынков углеводородов в развивающихся странах // Экономический анализ: теория и практика, 2018, т. 17, вып. 4, сс. 637-651 @@ Kosov M.E. Modeli razvitiya ry`nkov uglevodorodov v razvivayushixsya stranax // E`konomicheskij analiz: teoriya i praktika, 2018, t. 17, vy`p. 4, ss. 637-651

24. С 2016 года объем добычи золота в Узбекистане увеличился в 2,5 раза. 28 марта 2024. @@ S 2016 goda ob`em doby`chi zolota v Uzbekistane uvelichilsya v 2,5 raza. 28 marta 2024. URL: <https://www.spot.uz/ru/2024/03/28/nmmc-2023/>

25. Доля промышленности в ВВП Узбекистана увеличилась до 26,7% / Капитал. 02.02.2023 @@ Dolya promy`shlennosti v VVP Uzbekistana uvelichilas` do 26,7% / Kapital. 02.02.2023. URL: <https://kapital.uz/dolya-promishlennosti-vvp/>

26. Воронин С.А., Мухитдинов З.Д., Джайдакбаев М.Т. Налоговая политика Узбекистана за годы независимости: этапы, тенденции и перспективы развития // Экономика и финансы, 2016, №9, сс. 49-57 @@ Voronin S.A., Muxitdinov Z.D., Dzhajdakbaev M.T. Nalogovaya politika Uzbekistana za gody` nezavisimosti: e`tapy`, tendencii i perspektivy` razvitiya // E`konomika i finansy`, 2016, №9, ss. 49-57

28. Исмаилов О.Ш. Развитие пищевой промышленности Узбекистана на инновационной основе // Экономика региона, 2010, № 3, сс. 245-249. - С. 248 @@ Ismailov O. Sh. Razvitie pishhevoj promy`shlennosti Uzbekistana na innovacionnoj osnove // E`konomika regiona, 2010, № 3, ss. 245-249. - S. 248

29. Иманбекова Назик, Хасанова Савия. Экономика в Центральной Азии. 02.08.2020. @@ Imanbekova Nazik, Xasanova Saviya. E`konomika v Central`noj Azii. 02.08.2020. URL: <https://www.caa-network.org/archives/19734/ekonomika-i-covid-19-v-czentralnoj-azii>

30. Иностранные инвестиции в модернизацию узбекских предприятий. @@ Inostranny`e investicii v modernizaciyu uzbekskix predpriyatij. URL: <http://www.innov.ru/news/en/2001/10-08.htm09.01.03>

31. Пахомов Александр. Экспорт прямых инвестиций из России: очерки теории и практики. – М.: Издательство Института Гайдара 2012. – 368 с. @@ Raخomov Aleksandr. E`ksport pryamy`x investicij iz Rossii: ocherki teorii i praktiki. – M.: Izdatel`stvo Instituta Gajdara 2012. – 368 s.



Ресурсы роста несырьевого неэнергетического экспорта России на рынках дружественных стран

Ольга Владимировна МОРОЗЕНКОВА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики РАН
(117418, Москва, Нахимовский проспект, 32),
Центр исследований международной макроэкономи-
ки и внешнеэкономических связей -
научный сотрудник, email: molga3@yandex.ru

УДК:339.564(470);
ББК:339.564(2Рос); Jel:Q27
DOI: 10.24412/2072-8042-2024-8-112-129

Аннотация

В статье анализируется объем несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) России за 2021-2023 годы. Перспективными партнерами российского ННЭ являются развивающиеся страны. Значительная часть дружественных стран относится к развивающимся экономикам. Приводятся современные меры поддержки для ННЭ и возможности цифровой платформы «Мой экспорт». Показано, что электронная торговля в современных условиях играет важную роль в развитии ННЭ. Отмечается, что существенная часть поставок ННЭ приходится на малые и средние компании. Рассматриваются новые логистические маршруты и транспортная инфраструктура на восточном и южном направлениях.

Ключевые слова: российская экономика, дружественные страны, малые и средние предприятия, меры поддержки ННЭ, новые рынки сбыта, международные транспортные коридоры, ресурсы роста ННЭ.

Drivers of Russia's Non-Resource Non-Energy Export Growth in the Markets of Friendly Countries

Ol'ga Vladimirovna MOROZENKOVA,
Candidate of Sciences in Economics, Institute of Economics RAS (Novocherjomushkinskaja, 42a,
Moscow, 117418), Center for International Macroeconomics and Foreign Economic Studies -
Researcher, email: molga3@yandex.ru

Abstract

The article analyzes the volume of Russia's non-resource non-energy exports (NNE) in 2021-2023. Developing countries are promising partners - buyers of Russian non-resource non-energy goods. A significant number of friendly countries are developing economies. The present NNE support measures and the possible launch of the digital platform "My Export" are considered. It is shown that electronic commerce in modern conditions plays an important role in NNE development. It is noted that small and medium-sized companies account for a significant share of non-resource non-energy exports. New logistics routes and transport infrastructure in the eastern and southern directions are examined.

Keywords: Russian economy, friendly countries, small and medium-sized enterprises, NNE support measures, new sales markets, international transport corridors, NNE growth resources.



Введенные западными странами беспрецедентные по своему масштабу санкции против Российской Федерации весной 2022 г. привели к изменению географии внешней торговли, ограничению финансовой системы, нарушению транспортной логистики и потерей для российских компаний традиционных рынков сбыта своей продукции.

В современных условиях главной задачей для эффективного развития экономики России является освоение новых рынков и построение партнёрских отношений с дружественными странами.

Задача наращивания несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) России, которая и раньше формулировалась как одна из национальных целей, сегодня приобрела особое значение.¹ Обновленные целевые показатели нацпроекта «Международная кооперация и экспорт»² предполагают, что несырьевой неэнергетический экспорт³ в Российской Федерации выйдет на положительную динамику в 2024 году и достигнет к 2030 году увеличения объема на 31% относительно базового уровня 2020 г., а в 2035 году увеличиться на 70% по сравнению с 2020 г.⁴

В данной работе ставится задача рассмотреть актуальные меры господдержки, необходимые для расширения ННЭ на рынках дружественных стран и современные ресурсы роста для развития данного экспорта.

НЕСЫРЬЕВОЙ НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭКСПОРТ РОССИИ ЗА 2021- 2023 ГОДЫ

После введения западными странами санкций российские экспортеры столкнулись с рядом ограничений для внешней торговли со стороны ряда недружественных⁵ государств. Это финансовые проблемы – заморозка средств в иностранных банках, трудности с оплатой за поставленный груз, повышение стоимости финансовых транзакций и страхования грузов.⁶ В области логистических санкций действует запрет захода российских судов и грузов в европейские порты (исключения возможны для судов, которые перевозят сельскохозяйственную и продовольственную продукцию, гуманитарную помощь и энергоносители). Помимо этого, российским автоперевозчикам запрещено работать на рынке Евросоюза.⁷ В связи с этим, российские экспортеры были вынуждены переориентировать поставки продукции на рынки дружественных стран и искать новые рынки сбыта.

Общий итог экспорта из России в 2021 г. составил 493,3 млрд долл. США (далее везде используются доллары США) и вырос по отношению к предыдущему году на 45,7%. Внешнеторговый оборот России вырос на 37,9% и составил 789,4 млрд долларов.⁸ Основными торговыми партнерами России в 2021 г. были Китай, Германия, Нидерланды, Беларусь и США.⁹

В 2022 г. внешнеторговый оборот России увеличился на 8,1% и составил 850,5 млрд долларов.¹⁰ Главными торговыми российскими партнерами в 2022 г. стали Китай, Турция, Нидерланды, Германия и Белоруссия. Товарооборот с Китаем увеличился на 28%, с Турцией на 84% и с Белоруссией вырос на 10% до 50 млрд долл.



С Нидерландами товарооборот уменьшился на 0,1% и с Германией упал на 23%.¹¹ Товарный экспорт России в 2022 г. достиг 592,5 млрд долл., а объем ННЭ составил 190,4 млрд долл., что близко к его пиковому значению в 2021 г. – 194,2 млрд долларов.¹²

В 2023 г. российский экспорт снизился на 28,3% – до 425,1 млрд долларов. Объем ННЭ России сократился на 23% – до 146,3 млрд долл. Исходя из этих данных, по итогам 2023 г. в общем объеме экспорта доля ННЭ составила 35% по сравнению с 28% в 2014 году. Более явный, чем в случае с ННЭ, спад общего российского экспорта вызван снижением цен на энергоносители и переориентации с европейского рынка на азиатский поставок нефти и нефтепродуктов. Основные товарные позиции в структуре ННЭ в 2023 г. стали: металлопродукция – 31,4%, продукция машиностроения – 19,1%, химические товары – 10,9%, продукция агропромышленного комплекса (АПК) – 18,8%.¹³ Объем ННЭ вырос в Китай – на 26%, в Турцию – на 36%, в Бразилию – на 37%, в Египет – на 57%, в Саудовскую Аравию – на 87%.¹⁴

Согласно аналитике АО «Российского экспортного центра» (РЭЦ)¹⁵, перемены происходят не только в поставках России, но и в мировой торговле в целом. Так, эксперты отмечают: – по данным ИТС Trade Map, дефицит баланса мировой торговли товарами ключевых стран вырос с 2% в 2013 г. до 9% в 2022 году; – увеличение торговли базовыми товарами и снижение доли ключевой машиностроительной продукции; – динамичные изменения в структуре поставщиков на крупнейших рынках; – отступление от действующих правил торговли; – давление на сложившиеся маршруты. По мере того как традиционные страны-экспортеры (Великобритания, США, Южная Корея, Япония) сокращают долю в мировом экспорте, активность наращивают Китай и другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона, и страны Ближнего Востока.¹⁶

Перспективными партнерами российского экспорта являются развивающиеся страны. Существенная часть дружественных стран относится к развивающимся экономикам, в которых происходит рост потребления и находятся быстрорастущие рынки сбыта.

Российская продукция хорошо принимается на рынках дружественных стран. Это сельскохозяйственная и продовольственная продукция, товары промышленности, широкая номенклатура товаров потребительского сектора. В настоящее время отечественные компании уверенно себя чувствуют на рынках стран СНГ. Также российские предприниматели завоевывают рынки Китая, Индии, Турции, Ирана, Юго-Восточной Азии, арабских стран, Латинской Америки и Африки.¹⁷

За 9 месяцев 2023 г. доля объема экспорта несырьевой неэнергетической продукции в дружественные страны составляет 84,9% по сравнению с 74,5% в 2022 г. и 64,0% в 2021 году. Наряду с этим, по продукции АПК переориентация поставок почти завершена: за 9 месяцев 2023 г. доля дружественных стран увеличилась до 91,8% по сравнению с 89,1% в 2022 г. и 84,2% в 2021 году. Доля объема экспорта

промышленной продукции за 9 месяцев 2023 г. в дружественные страны составила 79,1% по сравнению с 66,5% в 2022 г. и 55,7% в 2021 году.¹⁸

Практически полностью переориентированы экспорт сырья и несырьевая неэнергетическая продукция низких переделов. Например, в январе-сентябре 2023 г. экспорт продукции групп черных металлов, удобрений, химии на 72-75% направлялся на рынки дружественных стран, экспорт продукции лесопромышленного комплекса аналогично составил более 90%. Увеличение объемов поставок на новые рынки компенсирует происходящий спад экспорта в страны, которые закрыли свои рынки.¹⁹

Российские компании создают в дружественных странах транспортную, энергетическую инфраструктуру – трубопроводы, гидроэлектростанции, атомные электростанции, центры обработки данных. Это открывает для России большие возможности в отношении экспорта высоких переделов и современных технологий. Крупные инвестиционные проекты в дружественных странах формируют большой спрос для поставщиков из России.²⁰

Такие проекты позволяют компаниям России находить партнерства, которые построены не на разовых поставках товаров, а на долгосрочных отношениях, встречных инвестициях, кооперации в области производства инновационной и высокотехнологичной продукции.

РЕСУРСЫ РОСТА ННЭ

Поддержка ННЭ в условиях санкций. В рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» отечественным производителям, при выходе на международные рынки, государство предоставляет комплексную систему финансовых и нефинансовых мер поддержки. Для поиска новых рынков сбыта и иностранных партнеров действуют механизмы финансирования участия в деловых миссиях и международных выставках. Также компании могут получить помощь с сертификацией и лицензированием их продукции, транспортные субсидии. По актуальным запросам стран-импортеров, экспортеров готовы проконсультировать в российских торгпредствах, РЭЦ, Минпромторге России, «Агроэкспорте» и в региональных Центрах поддержки экспорта (ЦПЭ).²¹

Для поддержки российского несырьевого неэнергетического экспорта Правительство России утвердило перечень кодов товаров ННЭ в соответствии с единой ТН ВЭД ЕАЭС.²² Президент России В. Путин подписал закон, закрепляющий понятие «несырьевой неэнергетический экспорт» на законодательном уровне. Документ должен создать единообразный подход к классификации различных товарных позиций, относящихся к ННЭ.²³ Закон поможет сократить время рассмотрения заявок от экспортеров на оказание им государственной помощи и улучшить разработку новых инструментов господдержки, что будет способствовать увеличению поставок несырьевых неэнергетических товаров на международные рынки.



В 2022 г. объем поддержанного РЭЦ ННЭ составил 12,6 млрд долл., объем предоставленного финансирования превысил 365 млрд рублей. Поддержку получили более 19 тыс. компаний, что на 5% больше, чем в 2021 году. РЭЦ оказывал экспортерам льготное финансирование для переориентации поставок на новые рынки сбыта. Перспективными рынками стали страны ЕАЭС, Азии, Латинской Америки и Африки. Также в 2022 году РЭЦ, на условиях софинансирования для отечественных компаний, подготовил выставки и бизнес-миссии за рубежом под национальным брендом «Made in Russia», в которых участвовало свыше 800 экспортеров-компаний. Экспортеры смогли предоставить свои товары потенциальным покупателям в новых странах, заключить соглашения о расширении своих поставок и продвинуть продукцию на целевых рынках.²⁴ В 2023 году поддержку получили более 20 тыс. компаний-экспортеров – на тысячу больше, чем в 2022 году. Объем предоставленного финансирования в 2023 г. составил уже более 523 млрд рублей.²⁵

Для продвижения российских товаров на внешних рынках действует программа «Сделано в России», которая призвана подтвердить надежность производителя и поставщика качественной продукции. За год более чем на 1000 товаров отечественные производители из самых разных отраслей получили добровольный сертификат «Сделано в России» который подтверждает улучшенные характеристики продукции по 4 направлениям: экологичность, органическое происхождение, надежность, уникальность.²⁶ Получение данного сертификата позволяет экспортерам при поддержке РЭЦ повысить узнаваемость своих товаров за рубежом и помогает найти новых партнеров на внешних рынках.

РЭЦ продолжает расширять свою географию, налаживая основные деловые контакты через зарубежную сеть представительств в 13 странах: Китай, Вьетнам, Индия, Узбекистан, Азербайджан, Таджикистан, Казахстан, Белоруссия, Армения, Киргизия, Турция, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Иран. Зарубежная сеть в 2023 году обеспечила поддержку экспорта на сумму 5,24 млрд долларов. В дальнейшем планируется открытие представительств еще в пяти приоритетных странах – Египет, Саудовская Аравия, Таиланд, Индонезия, Бразилия.²⁷

В настоящее время компании-экспортеры могут выставлять свои товары в постоянно действующих демонстрационно-дегустационных павильонах продукции АПК, которые открыты в Китае, ОАЭ, Вьетнаме, Египте, Турции и Саудовской Аравии. На этих рынках в настоящий момент свою продукцию предлагают свыше 130 компаний агропрома России, они демонстрируют более 2 тысяч уникальных позиций.²⁸ Основная цель данных павильонов состоит в продвижении российской продукции и обеспечение условий для успешного общения с потенциальными покупателями и бизнес-сообществом иностранных государств.

Электронная торговля. Большие возможности для роста ННЭ создает развитие трансграничной онлайн-торговли. По данным Insider Intelligence²⁹, к 2025 г. объем розничных продаж e-commerce в мире может увеличиться на 50%, до 7,3 трлн долл., что составит 24,5% общего объема розничных продаж.³⁰

Несмотря на то что в 2022 г. компаниям России закрыли доступ на основные мировые маркетплейсы, их бизнес за границей продолжается. Например, многие бизнесмены до санкций выходили на экспорт через наиболее популярный маркетплейс ebuy. Тем не менее, как многие западные компании, ebuy заставили прекратить работать с Россией.³¹

Учитывая тенденции развития трансграничной электронной торговли, РЭЦ активно занимается продвижением российских товаров за рубежом в интернете, в том числе через развитие сети национальных магазинов под брендом Made in Russia. В настоящее время открыто 36 таких магазинов на ключевых зарубежных маркетплейсах. Это онлайн супермаркеты, в которых находится широкий ассортимент товаров от более чем 800 компаний России. Акцент делается на рынки Китая, Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока.³²

Развитию ННЭ способствует b2b-fair.online – международная b2b2c платформа трансграничной торговли³³, которая служит для поиска бизнес-партнеров, оптовых поставщиков и покупателей из более чем 70 стран: СНГ, ШОС, БРИКС, Латинской Америки, Африки, Китая, Вьетнама, Турции, Индии и других. Так на b2b-fair.online представлены товары из широкого списка категорий: продукты питания и напитки, косметика, медицина, оборудование, машиностроение и много другой продукции. Товары из России традиционно пользуются спросом в Китае, особенно китайские партнеры интересуются продуктами питания: мёдом и молоком, кондитерскими изделиями, а также удобрениями, маслами и древесиной.³⁴

По данным компании Data Insight, российские маркетплейсы – Ozon и Wildberries, по итогам 2023 г. впервые вошли в топ-10 крупнейших мировых площадок по числу посещений. Больше всего пользователи заходили на Amazon. На Wildberries, который занял 9-ое место по популярности в мире, пользователи посещали в среднем 343 млн раз в месяц, на Ozon (10-ое место) пользователи заходили 316 млн раз. Наиболее активны покупатели в Казахстане и Беларуси, интерес к российским онлайн-магазинам растет у жителей Армении. В топе покупок – одежда, обувь, книги, парфюмерия, косметика.³⁵

Электронные торговые площадки – ресурсы, которые позволяют экспортерам охватить большую аудиторию покупателей и выйти на новые рынки сбыта.

Цифровая платформа «Мой экспорт». В рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» который нацелен на увеличение экспорта несырьевых и не-энергетических товаров была создана цифровая платформа «Мой экспорт».³⁶ Над разработкой платформы вместе с РЭЦ работали 11 профильных министерств, федеральных органов исполнительной власти и деловых объединений.³⁷



Экосистема функционирует в режиме одного окна и помогает предпринимателям, которые уже занимаются внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) или собираются ее только начать, выполнять задачи на каждом этапе экспорта. Платформа «Мой экспорт» предоставляет предпринимателям доступ к государственным и бизнес-сервисам, и обеспечивает электронное межведомственное взаимодействие, на ней объединены возможности самой платформы и информационных систем более чем 20 ведомств. Экосистема автоматизирует отдельные функции министерств и ведомств.³⁸ В связи с этим, органы государственной власти могут быстрее оказывать нужные услуги бизнесу.

Цифровая платформа «Мой экспорт» является важнейшим ресурсом для развития ННЭ России. Цифровые инструменты данной платформы позволяют оптимизировать экспортные процессы, что приводит к экономии времени и сил бизнесменов, ускорению принятий решений и упрощению выхода товаров на экспорт.

В настоящее время на цифровой платформе «Мой экспорт» предоставлено более ста услуг, среди них меры господдержки, юридические услуги, сопровождение поставок, бизнес-аналитика. Помимо этого, на платформе действует b2b-маркетплейс услуг «Профессионалы экспорта»³⁹, с помощью которого предприниматели могут находить аккредитованных подрядчиков и решать различные задачи в области ВЭД. Сейчас услуги на b2b-маркетплейсе «Профессионалы экспорта» оказывают более 450 экспертов.⁴⁰ Сервис помогает решить вопросы по интеллектуальной собственности сертификации, аналитике, электронной торговле, таможенному администрированию, логистике и другим направлениям. С июля 2022 г. данный сервис способствует решению задач не только экспорта, но и импорта. Прежде всего услуги подготовлены для компаний, которые приобретают в других странах сырье, оборудование и комплектующие для изготовления продукции в России и дальше ее экспортируют.⁴¹

С увеличением цифровых услуг, предоставляемых на цифровой платформе «Мой экспорт» растет число пользователей данной платформы. На ней за первые 9 месяцев 2023 г. зарегистрировались свыше 8,6 тысяч компаний, что составляет рост больше 135% по отношению к аналогичному периоду 2022 года. На данное время число компаний на платформе для экспортеров превосходит 22 тысячи юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей. Наибольший контингент новых пользователей экосистемы среди предприятий, которые занимаются машиностроением и лесной промышленностью. В числе зарегистрированных компаний являются экспортеры из разных отраслей экономики, в том числе сельское хозяйство, производство, ИТ и услуги. Из них на долю крупных компаний приходится 15,5%, на малый и средний бизнес (МСБ) – 84,5%.⁴²

Малый и средний бизнес. Предприятия МСБ обеспечивают развитие многих экспортных направлений, поэтому их поддержка в данное время является одной из важнейших задач российской экономики.

За 2022 г. поставки товаров ННЭ малых и средних компаний составили 46 млрд долл., а за 9 месяцев 2023 г. – 33 млрд долларов. Каждый пятый доллар ННЭ обеспечен компаниями малого и среднего предпринимательства.⁴³

В настоящее время малые и средние предприятия (МСП) в России могут воспользоваться различными мерами поддержки для развития своего экспортного потенциала. Центры поддержки экспорта обеспечивают господдержку на b2b-маркетплейсе «Профессионалы экспорта» через платформу «Мой экспорт». Предприниматели могут получить необходимые экспортные услуги бесплатно или оплатить только их часть.⁴⁴ С 2020 года действуют ЦПЭ в 82 субъектах Российской Федерации. ЦПЭ выполняют поддержку малых и средних предприятий на всех этапах экспортного контракта: от основных консультаций по теме ВЭД, обучения до нахождения партнера, координации участия МСП в бизнес-миссиях и международных выставках как за рубежом, так и в России, в локализации МСП на электронных торговых площадках, в гарантии защиты интеллектуальной собственности за рубежом, включая приобретения патентов, в приведении товаров в соответствие с нужными требованиями – сертификация, стандартизация, необходимые разрешения.⁴⁵

ТОРГОВО-ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА – НЕОБХОДИМЫЙ РЕСУРС ДЛЯ РАЗВИТИЯ ННЭ

Санкции привели к переориентации российских грузоперевозок на восточное и южное направления. Для обеспечения расширения экспорта ННЭ необходимым является развитие торгово-транспортной инфраструктуры на существующих международных транспортных коридорах (МТК), а также создание новых логистических маршрутов.

МТК «Север – Юг». Среди прочих антироссийских санкций запрещено использование большей части логистической инфраструктуры, в том числе нельзя заходить воздушным судам России в воздушное пространство стран ЕС и ряда других стран, также запрещено использование европейских морских портов. Эти ограничения повышают издержки России на грузоперевозки и заставляют её искать иные каналы сбыта своих товаров. Старые транспортные маршруты закрываются и вследствие этого актуальными становятся новые логистические маршруты. Одним из них является МТК «Север – Юг». Данный крупный проект предполагает предоставление транспортного сообщения между Россией, Ираном, Индией и Китаем. МТК «Север – Юг» проходит от индийского порта Нава-Шева через Иран до Санкт-Петербурга с использованием морского, речного, железнодорожного транспорта и составляет 7200 км. Одна из целей для России в развитии этой транспортной магистрали наладить новый канал для российских товаров и услуг на внешние рынки.⁴⁶



Однако у МТК «Север – Юг» существует множество проблем, которые мешают реализовать весь потенциал данной магистрали. Самая большая проблема – низкая пропускная способность транспортной инфраструктуры стран-участников. Для постоянной и эффективной работы данного транспортного коридора необходимо организовать крупные терминалы и модернизировать порты, которые принадлежат странам-участникам.⁴⁷

Главными базовыми точками в логистическом маршруте «Север – Юг» являются регионы Каспия. В июле 2023 г. по направлению на Каспий среднесуточная погрузка товаров увеличилась в 4,7 раза относительно того же периода 2022 года. Больше всего грузоперевозок пришлось на экспорт. В основном поставляется экспорт товаров из России и частично из Белоруссии: изделия химической промышленности, керамика, продукция бытовой химии, синтетическое волокно, сухофрукты.⁴⁸

В 2022 г. по МТК «Север – Юг» морским транспортом перевезено 3,57 млн тонн грузов, а в 2023 г. – 5,54 млн тонн грузов. По железной дороге на данном направлении в 2022 г. перевозки составили 10,21 млн тонн грузов, а в 2023 г. увеличились на 12% – 11,59 млн тонн грузов.⁴⁹

Восточный полигон. Опорным сегментом в развитии сети МТК на территории России является Транссибирская магистраль (Транссиб), которая соединяет Москву с крупнейшими промышленными центрами Сибири и Дальнего Востока. В регионах, по которым проходит Транссиб, находится свыше 80% промышленного потенциала России. По Транссибу выполняются экспортно-импортные, внутренние грузовые, а также пассажирские сообщения. За счет Транссиба в восточном направлении реализуется 80% экспорта. Транссиб неразрывно связан с другой железнодорожной дорогой – Байкало-Амурской магистралью (БАМ). ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) подготовили план модернизации Транссиба и БАМа, которые составляют Восточный полигон. Главной целью плана является модернизация БАМа и Транссиба, которая повысит пропускную способность железнодорожной сети.⁵⁰

В условиях санкций грузопоток в западном направлении значительно сократился и увеличились объемы железнодорожных грузоперевозок на Восток. По итогам 2022 г. через БАМ и Транссиб в восточном направлении было перевезено 148,8 млн т грузов. При этом максимальная пропускная способность в этом же году составляла 158 млн тонн. Из данного объема перевезенных грузов 118 млн тонн были отправлены в Китай, что на 28% больше относительно 2021 года. Наряду с этим, перевозки грузов в недружественные страны сократились с 365 млн до 210 млн тонн – почти на 40%.⁵¹

Экспортные перевозки грузов России за январь-ноябрь 2023 г. через Восточный полигон превысили 140 млн тонн, что на 7% больше, чем в 2022 году. Объем контейнерных перевозок за январь-ноябрь 2023 г. составил порядка 1 млн 242 тысяч

контейнеров, что 5% выше аналогичного периода прошлого года. Также в 2023 г. на 35% вырос экспорт через погранпереходы. В 2023 г. на Восточном полигоне закончена или завершается модернизация свыше чем на 140 объектах.⁵² Расширение темпов строительства на Восточном полигоне способствует увеличению пропускной способности БАМа и Транссиба. В конце 2023 г. пропускная способность Восточного полигона достигла 173 млн тонн, а по итогам 2024 г. должна составить 180 млн тонн.⁵³ Правительство планируют расширить пропускную способность Восточного полигона до 210 млн тонн в 2030 г. и до 270 млн тонн в 2035 году.⁵⁴

Северный морской путь (СМП) является одним из самых эффективных транспортных коридоров в России. СМП – кратчайший судоходный маршрут между европейской частью России и Дальним Востоком, главная морская коммуникация в российской части Арктики. Проходит вдоль северных берегов России по морям Северного Ледовитого океана и соединяет европейские и дальневосточные порты России, а также устья судоходных сибирских рек в единую транспортную систему. Длина этой транспортной артерии составляет 5600 км от пролива Карские Ворота до бухты Провидения. В 2023 г. отмечен рекордный показатель грузоперевозок по СМП – свыше 36 млн тонн.⁵⁵ В 2022 г. было перевезено 34 млн тонн груза, а в 2014 г. данный показатель равнялся только четырем миллионам. Согласно плану развития Северного морского пути до 2035 г. грузопоток по СМП должен составить к 2024 г. 80 млн тонн, к 2030 г. – 150 млн тонн и к 2035 г. – 220 соответственно.⁵⁶

С 2024 года компания «Норильский никель» планирует увеличить объём перевозки грузов по СМП до 2,4 млн тонн в год. В 2021-2022 годах объёмы грузов составляли порядка 2 млн тонн в год. По восточному маршруту СМП от порта Дудинка и напрямую в Китай, компания планирует перевозить 400-600 тыс. тонн грузов в год. Тем самым, компания в развитии данного маршрута видит для себя уменьшение логистических рисков и обеспечение возможностей прямых поставок цветных и драгоценных металлов в Китай. В настоящее время «Норникель» ведёт работу по расширению пропускной способности порта Дудинка, который является основным пунктом для перевалки его грузов. С 2019 года в развитие порта компания инвестировала 7 млрд рублей. Ведение транспортировки продукции по Севморпути обеспечит «Норильскому никелю» укрепление позиций на рынке Азии и прежде всего Китая. К 2030 г. прогнозируется значительное повышение спроса на цветные металлы, в связи с увеличением заказов на аккумуляторы для производства электромобилей. Например, потребление никеля должно вырасти на 1 млн тонн. Также ожидается повышение спроса на медь и кобальт. КНР есть и остаётся мировым центром по выпуску электромобилей и аккумуляторов, поэтому она и будет предъявлять наибольший спрос на эти металлы. Осуществив их поставку через Северный морской путь, «Норникель» получит выигрыш в скорости и большие шансы выиграть у конкурентов в борьбе за китайских клиентов, а также усилит свое влияние на мировом рынке цветных металлов.⁵⁷



Дальнейшие перспективы увеличения объемов перевозки грузов цветных металлов по СМП связаны также с развитием инфраструктуры и добычи цветных металлов.

Азово-Черноморское направление. Переориентирование экспортно-импортных потоков России в последние два года сделали более востребованными маршруты в направлении Азово-Черноморского бассейна (АЧБ). Порты АЧБ являются основным направлением экспорта зерновых культур. За январь-июль 2023 г. перевалка зерна в портах АЧБ равнялась 29,6 млн тонн – 92,6% всего зернового экспорта России.⁵⁸

За первое полугодие 2023 г. Россия через черноморские порты странам Африки отгрузила более 9 млн т пшеницы, что в 3 раза больше, чем за аналогичный период предыдущего года. Кроме зерна, через черноморские порты экспортируются удобрения, металлы, лес и древесина. География Черного моря очень удачна для прокладки логистических маршрутов. Здесь расположен кратчайший путь в Средиземное море, а оттуда возможно отправится на Ближний Восток, в Азию, Африку, Латинскую Америку, Южную Европу.⁵⁹

В 2023 г. на Азово-Черноморском направлении по морю переправлено 207,8 млн тонн грузов, что на 7% больше, чем в предыдущем году. По железной дороге перевезено 92,4 млн тонн грузов – на 1% больше, чем в 2022 году. В настоящее время провозная способность железнодорожной инфраструктуры в Азово-Черноморском направлении составляет 125,1 млн тонн. К 2025 г. планируется увеличить её до 131 млн тонн, а к 2030 г. – до 152 млн тонн. Финансирование надлежащих мероприятий в период 2023-2030 годов составляет 667,8 млрд рублей.⁶⁰

После переориентации российских грузопотоков основная нагрузка пришлась на восточное направление, но и южное оказалось весьма востребованным. Развитие новых логистических маршрутов и транспортной инфраструктуры на данных направлениях способствует укреплению торгово-экономического сотрудничества России с дружественными странами и снижению последствий от введенных санкций.

ВЫВОДЫ

Отечественная продукция пользуется высоким спросом в дружественных странах, что открывает перед отечественными компаниями новые возможности для наращивания ННЭ и усиления торговых взаимоотношений с этими странами. В связи с этим, для компаний важно задействовать экспортный потенциал и максимально эффективно использовать ресурсы, которые предоставляет государство по поддержке экспорта в новых экономических условиях.

Актуальным является вопрос развития экспорта высоких переделов и новых технологий – это не только увеличивает доходы российского бизнеса и госбюджета, но и повышает стабильность и устойчивость российской экономики, способствует обеспечению технологического суверенитета страны.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Андрей Белоусов: Регионам необходимо активно включиться в решение задачи наращивания несырьевого неэнергетического экспорта. 03.02.2023. URL: <http://government.ru/news/47691/>

² Международная кооперация и экспорт. <https://xn--80aapampemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/projects/eksport>

³ Распоряжение Правительства России от 20.03.2023 № 661-р. Перечень кодов товаров единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС), в отношении которых осуществляется несырьевой энергетический экспорт. URL: <https://www.alta.ru/tamdoc/23rs0661/?ysclid=lugvs7wh2f554501222>

⁴ Мантуров: неэнергетический экспорт должен вырасти к 2030 году на 31% по сравнению с 2020 годом. 10.07.2023. URL: <https://www.interfax-russia.ru/main/manturov-neenergeticheskiy-eksport-dolzhen-vyrasti-k-2030-godu-na-31-po-sravneniyu-s-2020-godom>

⁵ Правительство утвердило перечень недружественных России стран и территорий. Распоряжение от 5 марта 2022 года №430-р. URL: <http://government.ru/docs/44745/>

⁶ В СФ обсудили переориентацию экспорта российских товаров на рынки дружественных стран. 10.10.2022. URL: <http://council.gov.ru/events/news/139040/>

⁷ Грузопотоки через российские порты меняют направление. 19.06.2022. URL: <https://morvesti.ru/analitika/1688/96309/?ysclid=lvbhftv8vk169222697>

⁸ Итоги внешней торговли со всеми странами. URL: <https://customs.gov.ru/statistic/vneshn-torg/vneshn-torg-countries>

⁹ Итоги внешней торговли с основными странами. URL: <https://customs.gov.ru/folder/511>

¹⁰ ФТС России частично возобновляет публикацию данных таможенной статистики внешней торговли. 13.03.2023. URL: <https://customs.gov.ru/press/federal/document/385906>

¹¹ ТАСС. Физический объем российского импорта сократился на 16% по итогам 2022 года – комментарий Руслана Давыдова. 20.01.2023. URL: <https://customs.gov.ru/press/aktual-no/document/376457?ysclid=lmrpszga4k403865298>

¹² Несырьевой неэнергетический экспорт из России в 2023 г. снизился на 23%. 15.02.2024. URL: https://etpgpb.ru/posts/38320-nesyrievoy_neenergeticheskiy_eksport_iz_rossii_v_2023_g_snizilsya_na_23/

¹³ Там же

¹⁴ Экспорту везде дорога. 27.03.2024. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6593723?erid=4CQwVszH9pWwoAhYMgN&ysclid=lvb7obpbwm157254514>

¹⁵ В Группу РЭЦ входят Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСПАР»), АО РОСЭКСИМБАНК и АНО «Школа экспорта». РЭЦ входит в группу ВЭБ.России.

¹⁶ Там же

¹⁷ Владимиров Е. Вероника Никишина: Россия переориентировала экспорт сырья и несырьевой продукции низких переделов 30.12.2023. URL: <https://rg.ru/2023/12/30/veronika-nikishina-rossiia-pereorientirovala-eksport-syria-i-nesyrievoy-produkcii-nizkih-peredelov.html?ysclid=lrqop9hgtl13387835>



- ¹⁸ Там же
- ¹⁹ Там же
- ²⁰ Там же
- ²¹ Доступ всегда и отовсюду: что помогает бизнесу выходить на экспорт. 05.09.2023. URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/09/2023/64e756b99a7947304fff3042?ysclid=lnvsfiutm9508504086>
- ²² Распоряжение Правительства России от 20.03.2023 № 661-р. Перечень кодов товаров единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС), в отношении которых осуществляется несырьевой энергетический экспорт. URL: <https://www.alta.ru/tamdoc/23rs0661/?ysclid=lugvs7wh2f554501222>
- ²³ Владимир Путин одобрил закрепление понятия «несырьевой неэнергетический экспорт» на законодательном уровне. 30.12.22. URL: <https://www.exportcenter.ru/press-center/vladimir-putin-odobril-zakreplenie-ponyatiya-nesyrevoyn-energeticheskij-eksport-na-zakonodatelnom-u/>
- ²⁴ Объем поддержанного Группой РЭЦ несырьевого неэнергетического экспорта в 2022 году превысил \$12 млрд. 27.03.2023. URL: <https://www.vedomosti.ru/press-releases/2023/03/27/obem-podderzhannogo-gruppoi-rets-nesirevogo-energeticheskogo-eksporta-v-2022-godu-previsil-12-mlrd?ysclid=lmywrz85sw858766011>
- ²⁵ Вероника Никишина: Россия переориентировала экспорт сырья и несырьевой продукции низких переделов. 30.12.2023. URL: <https://rg.ru/2023/12/30/veronika-nikishina-rossiya-pereorientirovala-eksport-syria-i-nesyrevoj-produkcii-nizkih-peredelov.html?ysclid=lrqop9hgtl13387835>
- ²⁶ Там же
- ²⁷ Там же
- ²⁸ Попасть в павильоны АПК в несколько кликов: новый сервис на цифровой платформе «Мой экспорт» 30.10.2023. URL: <https://export10.ru/news/popast-v-pavilyony-apk-v-neskolko-klikov-novuyj-servis-na-cifrovoj-platfome-moj-jeksport/>
- ²⁹ Аналитическое издание
- ³⁰ Из России на экспорт. Как российский бизнес торгует на мировых маркетплейсах в условиях санкций. 16.10.2023. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2023/10/16/17738641.shtml?ysclid=lw9hbabpbdg828630541>
- ³¹ Там же
- ³² Свинова Е. Какие товары «Made in Russia» популярны в дружественных странах. 26.03.2024. URL: <https://rg.ru/2024/03/26/kakie-tovary-made-in-russia-populiarny-v-druzhestvennyh-stranah.html?ysclid=lvp5hjbz8o141147054>
- ³³ Платформа B2B-FAIR.ONLINE реализована и принадлежит АНО «Международный совет экономического сотрудничества регионов»
- ³⁴ URL: <https://b2b-fair.online/>
- ³⁵ Квасова С. Wildberries и Ozon впервые вошли в топ крупнейших мировых площадок по числу посещений. 06.05.2024. URL: https://secrets.tinkoff.ru/novosti/wb-i-ozon-voshli-v-top-mirovyh-ploshchadok-po-chislu-poseshchenij/?ysclid=lw9kqv07ts137446627&internal_source=copypaste

³⁶ Мой экспорт. URL: https://myexport.exportcenter.ru/?utm_medium=article&utm_campaign=article_lenta_ru_myexport_main

³⁷ На платформе «Мой экспорт» обновлен раздел «Электронная торговля». 07.11.2023. URL: <https://rb.ru/opinion/elektronnaya-torgovlya/?ysclid=lv18lzt4x711334722>

³⁸ Вероника Никишина: «В дружественных странах вырос спрос на российскую продукцию». Гендиректор АО «РЭЦ» о том, как меняется несырьевой экспорт. 07.10.2022. URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/characters/2022/10/07/943922-veronika-nikishina>

³⁹ Услуги экспертов ВЭД. URL: https://myexport.exportcenter.ru/exporter/?utm_source=rec&utm_medium=news&utm_campaign=gospodderzhka_eksporta_prostye_shagi

⁴⁰ Доступ всегда и отовсюду: что помогает бизнесу выходить на экспорт. 05.09.2023. URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/09/2023/64e756b99a7947304ff3042?ysclid=lmmk1whss611584045>

⁴¹ Кто помогает экспортерам искать поставщиков и перестраивать логистические маршруты. 21.10.2022. URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2022/10/21/946402-pomogaet-eksporteram?ysclid=lgb4y6ir3s67093367>

⁴² Более 22 тысяч компаний зарегистрировались на цифровой платформе «Мой экспорт» 18.10.2023. URL: www.exportcenter.ru/press_center/bolee-22-tysyach-kompaniy-zaregistrovalis-na-tsifrovoy-platfome-moy-eksport/?ysclid=lo310vdyct752901789

⁴³ Вероника Никишина: Россия переориентировала экспорт сырья и несырьевой продукции низких переделов. 30.12.2023. URL: <https://rg.ru/2023/12/30/veronika-nikishina-rossiia-pereorientirovala-eksport-syria-i-nesyrevoj-produkcii-nizkih-peredelov.html?ysclid=lrqop9hgtl13387835>

⁴⁴ Господдержка экспорта: простые шаги для получения господдержки на платформе «Мой экспорт» 30.10.23. URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/gospodderzhka-eksporta-prostye-shagi-dlya-polucheniya-gospodderzhki-na-platfome-moy-eksport/?ysclid=locdiocvh631276395

⁴⁵ О ЦПЭ. URL: https://www.exportcenter.ru/export-support/?utm_source=rec&utm_medium=news&utm_campaign=gospodderzhka_eksporta_prostye_shagi

⁴⁶ Проект МТК «Север – Юг»: проблемы и перспективы. 22.05.2023. URL: https://zavtra.ru/books/proekt_mtk_sever_yug_problemi_i_perspektivi?ysclid=ls98rguxm6586665161

⁴⁷ Там же

⁴⁸ Там же

⁴⁹ Название Морские перевозки по МТК «Север-Юг» в 2023 году превысили 5,5 млн тонн. 10.02.2024. URL: https://www.korabel.ru/news/comments/morskie_perevozki_po_mtk_sever-yug_v_2023_godu_prevysili_5_5 mln_tonn.html?ysclid=lu78fp56gn988537512

⁵⁰ Кузнецова С.И. Экспортеры развивают новые маршруты в условиях санкций. 11.12.2023. URL: https://www.ng.ru/ng_energiya/2023-12-11/12_8899_exporters.html?ysclid=lskm619sgn937778003

⁵¹ В РЖД предложили продлить временные правила доступа грузов к железнодорожной сети: суть предложения, плюсы и минусы для экспортеров. 10.03.2023. URL: <https://delprof.ru/press-center/experts-pubs/v-rzhd-predlozhili-prodlit-vremennye-pravila-dostupa-gruzov-k-zheleznodorozhnoy-seti-sut-predlozheni/>



⁵² Хроники Восточного полигона 2023. 23.12.2023. URL: <https://dzen.ru/a/ZYYS5e3htX0pP-3p>

⁵³ Белоусов сообщил о рекордном показателе грузоперевозок по Восточному полигону в 2023 году. 14.02. 2024. URL: <https://tass.ru/ekonomika/19979669?ysclid=lua2frdt7c660632322>

⁵⁴ БАМ тянут в 2035 год. 14.02.2024. URL: https://www.kommersant.ru/doc/6510176?from=doc_vrez

⁵⁵ Новак заявил, что нефть стала основным транзитным грузом через Севморпуть в 2023 году. 29.03.2024. URL: <https://tass.ru/ekonomika/20390527?ysclid=lugwpwi5tr795588044>

⁵⁶ Журман О. Севморпуть прирастет инфраструктурой на арктическом побережье. 8.09.2023. URL: <https://rg.ru/2023/09/28/reg-dfo/dvizhenie-vverh.html?ysclid=luhb051f1o685713576>

⁵⁷ «Норильский никель» использует Северный морской путь для усиления на мировом рынке 12.09.2023. URL: <https://elitetrader.ru/index.php?newsid=668469>

⁵⁸ Топ-10 зерновых портов России. Кто переживает, вдруг в Петербурге и Ленобласти все хорошо. 21.08.2023. URL: <https://47news.ru/articles/236331/?ysclid=luri88i33a722588305>

⁵⁹ Грамматчиков А. Черноморский бриз усиливается. 28.08.2023. URL: <https://monocle.ru/expert/2023/35/chernomorskiy-briz-usilivayetsya/?ysclid=lsj3m48qpp985681823>

⁶⁰ Волков С. Курс на Азово-Черноморский бассейн. Гудок Выпуск № 19 (27841). 12.02.2024. URL: <https://gudok.ru/newspaper/?ID=1657642&ysclid=lsj5flgzum421041852>

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Андрей Белоусов: Регионам необходимо активно включиться в решение задачи наращивания несырьевого неэнергетического экспорта. 03.02.2023. @@ Andrej Belousov: Regionam neobhodimo aktivno vkljuchit'sja v reshenie zadachi narashhivanija nesyr'evogo nejenergeticheskogo jeksporta. 03.02.2023. URL: <http://government.ru/news/47691/>

2. БАМ тянут в 2035 год. 14.02.2024 @@ ВAM tjanut v 2035 god. 14.02.2024. URL: https://www.kommersant.ru/doc/6510176?from=doc_vrez

3. Белоусов сообщил о рекордном показателе грузоперевозок по Восточному полигону в 2023 году. 14.02.2024 @@ Belousov soobshhil o rekordnom pokazatele gruzoperevozoek po Vostochnomu poligonu v 2023 godu. 14.02.2024. URL: <https://tass.ru/ekonomika/19979669?ysclid=lua2frdt7c660632322>

4. Более 22 тысяч компаний зарегистрировались на цифровой платформе «Мой экспорт» 18.10.2023 @@ Bolee 22 tysjach kompanij zaregistrovalis' na cifrovoj platforme «Moj jeksport» 18.10.2023. URL: www.exportcenter.ru/press_center/bolee-22-tysyach-kompaniy-zaregistrovalis-na-tsifrovoj-platforme-moj-eksport/?ysclid=lo310vdyct752901789

5. Вероника Никишина: «В дружественных странах вырос спрос на российскую продукцию». 07.10.2022 @@ Veronika Nikishina: «V druzhestvennyh stranah vyros spros na rossijskuju produkciju». 07.10.2022. URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/characters/2022/10/07/943922-veronika-nikishina>

6. Владимирова Е. Вероника Никишина: Россия переориентировала экспорт сырья и несырьевой продукции низких переделов 30.12.2023 @@ Vladimirov E. Veronika Nikishina: Rossiya pereorientirovala jeksport syr'ja i nesyr'evoj produkcii nizkih peredelov 30.12.2023. URL: <https://rg.ru/2023/12/30/veronika-nikishina-rossiia-pereorientirovala-eksport-syria-i-nesyrevoj-produkcii-nizkih-peredelov.html?ysclid=lrqop9hgtl13387835>

7. Владимир Путин одобрил закрепление понятия «несырьевой неэнергетический экспорт» на законодательном уровне. 30.12.22 @@ Vladimir Putin odobril zakreplenie ponjatija «nesyr'evoj neenergeticheskij jeksport» na zakonodatel'nom urovne. 30.12.22. URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/vladimir-putin-odobril-zakreplenie-ponyatiya-nesyrevoj-neenergeticheskij-eksport-na-zakonodatelnom-u/

8. Волков С. Курс на Азово-Черноморский бассейн. Гудок Выпуск № 19 (27841). 12.02.2024 @@ Volkov S. Kurs na Azovo-Chernomorskij bassejn. Gudok Vypusk № 19 (27841). 12.02.2024. URL: <https://gudok.ru/newspaper/?ID=1657642&ysclid=lsj5flg-zum421041852>

9. В РЖД предложили продлить временные правила доступа грузов к железнодорожной сети: суть предложения, плюсы и минусы для экспортеров. 10.03.2023 @@ V RZhd predlozhili prodlit' vremennye pravila dostupa gruzov k zheleznodorozhnoj seti: sut' predlozhenija, pljusy i minusy dlja jeksporterov. 10.03.2023. URL: <https://delprof.ru/press-center/experts-pubs/v-rzhd-predlozhili-prodlit-vremennye-pravila-dostupa-gruzov-k-zheleznodorozhnoj-seti-sut-predlozheni/>

10. В СФ обсудили переориентацию экспорта российских товаров на рынки дружественных стран. 10.10.2022 @@ V SF obsudili pereorientaciju jeksporta rossijskih tovarov na rynki druzhestvennyh stran. 10.10.2022. URL: <http://council.gov.ru/events/news/139040/>

11. Господдержка экспорта: простые шаги для получения господдержки на платформе «Мой экспорт» 30.10.23 @@ Gospodderzhka jeksporta: prostye shagi dlja polucheniya gospodderzhki na platforme «Moj jeksport» 30.10.23. URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/gospodderzhka-eksporta-prostye-shagi-dlya-polucheniya-gospodderzhki-na-platforme-moj-eksport/?ysclid=loecdiocvh631276395

12. Грамматчиков А. Черноморский бриз усиливается. 28.08.2023 @@ Grammatchikov A. Chernomorskij briz usilivaetsja. 28.08.2023. URL: <https://monocle.ru/expert/2023/35/chernomorskij-briz-usilivayetsya/?ysclid=lsj3m48qpp985681823>

13. Грузопотоки через российские порты меняют направление. 19.06.2022 @@ Gruzopotoki cherez rossijskie porty menjajut napravlenie. 19.06.2022. URL: <https://morvesti.ru/analitika/1688/96309/?ysclid=lvbhftv8vk169222697>

14. Доступ всегда и отовсюду: что помогает бизнесу выходить на экспорт. 05.09.2023 @@ Dostup vseгда i otovsjudu: chto pomogaet biznesu vyhodit' na jeksport. 05.09.2023. URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/09/2023/64e756b99a7947304ff3042?ysclid=lnvsfiutm9508504086>

15. Журман О. Севморпуть прирастет инфраструктурой на арктическом побережье. 8.09.2023 @@ Zhurman O. Sevmorput' prirastet infrastrukturoj na arkticheskom poberezh'e. 8.09.2023. URL: <https://rg.ru/2023/09/28/reg-dfo/dvizhenie-vverh.html?ysclid=luhb051f-lo685713576>



16. Из России на экспорт. Как российский бизнес торгует на мировых маркетплейсах в условиях санкций. 16.10.2023 @@ Iz Rossii na jeksport. Kak rossijskij biznes torguet na mirovyh marketplejsah v uslovijah sankcij. 16.10.2023. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2023/10/16/17738641.shtml?ysclid=1w9hbabpdg828630541>

17. Квасова С. Wildberries и Ozon впервые вошли в топ крупнейших мировых площадок по числу посещений. 06.05.2024 @@ Kvasova S. Wildberries i Ozon v pervye voshli v top krupnejshih mirovyh ploshhadok po chislu poseshhenij. 06.05.2024. URL: https://secrets.tin-koff.ru/novosti/wb-i-ozon-voshli-v-top-mirovyh-ploshchadok-po-chislu-poseshchenij/?ysclid=1-w9kqv07ts137446627&internal_source=copypaste

18. Кто помогает экспортерам искать поставщиков и перестраивать логистические маршруты. 21.10.2022 @@ Kto pomogaet jeksporteram iskat' postavshhikov i perestrajvat' logisticheskie marshruty. 21.10.2022. URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2022/10/21/946402-pomogaet-eksporteram?ysclid=lgb4y6ir3s67093367>

19. Кузнецова С.И. Экспортеры развивают новые маршруты в условиях санкций. 11.12.2023 @@ Kuznecova S.I. Jeksportery razvivajut novye marshruty v uslovijah sankcij. 11.12.2023. URL: https://www.ng.ru/ng_energiya/2023-12-11/12_8899_exporters.html?ysclid=lskm619sgn937778003

20. Мантуров: неэнергетический экспорт должен вырасти к 2030 году на 31% по сравнению с 2020 годом. 10.07.2023 @@ Manturov: nejenergeticheskij jeksport dolzhen vyrasti k 2030 godu na 31% po sravneniju s 2020 godom. 10.07.2023. URL: <https://www.interfax-russia.ru/main/manturov-neenergeticheskij-eksport-dolzhen-vyrasti-k-2030-godu-na-31-po-sravneniyu-s-2020-godom>

21. Международная кооперация и экспорт @@ Mezhdunarodnaja kooperacija i jeksport. URL: <https://xn--80aapampemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/projects/eksport>

22. Мой экспорт @@ Moj jeksport. URL: https://myexport.exportcenter.ru/?utm_medium=article&utm_campaign=article_lenta_ru_myexport_main

23. Название Морские перевозки по МТК «Север-Юг» в 2023 году превысили 5,5 млн тонн. 10.02.2024 @@ Nazvanie Morskie perevozki po MTK "Sever-Jug" v 2023 godu prevysili 5,5 mln tonn. 10.02.2024. URL: https://www.korabel.ru/news/comments/morskie_perevozki_po_mtk_sever-yug_v_2023_godu_prevysili_5_5 mln_tonn.html?ysclid=lu78fp56gn988537512

24. На платформе «Мой экспорт» обновлен раздел «Электронная торговля». 07.11.2023 @@ Na platforme «Moj jeksport» obnovlen razdel «Elektronnaja trgovlja». 07.11.2023. URL: <https://rb.ru/opinion/elektronnaya-torgovlya/?ysclid=lv18lzt4x711334722>

25. Несырьевой неэнергетический экспорт из России в 2023 г. снизился на 23%. 15.02.2024 @@ Nesyr'evoj nejenergeticheskij jeksport iz Rossii v 2023 g. snizilsja na 23%. 15.02.2024. URL: https://etpgpb.ru/posts/38320-nesyrievoj_neenergeticheskij_eksport_iz_rossii_v_2023_g_snizilsya_na_23/

26. Новак заявил, что нефть стала основным транзитным грузом через Севморпуть в 2023 году. 29.03.2024 @@ Novak zajavil, chto نفت' stala osnovnym tranzitnym gruzom cherez Sevmorput' v 2023 godu. 29.03.2024. URL: <https://tass.ru/ekonomika/20390527?ysclid=lugwp-wi5tr795588044>

27. «Норильский никель» использует Северный морской путь для усиления на мировом рынке. 12.09.2023 @@ «Noril'skij nikel'» ispol'zuet Severnyj morskoy put' dlja usilenija na mirovom rynke. 12.09.2023. URL: <https://elitetrader.ru/index.php?newsid=668469>

28. Объем поддержанного Группой РЭЦ несырьевого неэнергетического экспорта в 2022 году превысил \$12 млрд. 27.03.2023 @@ Ob#em podderzhannogo Gruppy RJeC nesyr'evogo neenergeticheskogo jeksporta v 2022 godu prevysil \$12 mlrd. 27.03.2023. URL: https://www.vedomosti.ru/press_releases/2023/03/27/obem-podderzhannogo-gruppoi-rets-nesirevogo-neenergeticheskogo-eksporta-v-2022-godu-previsil-12-mlrd?ysclid=lmywrz85sw858766011

29. О ЦПЭ @@ О СПЕ. URL: https://www.exportcenter.ru/export-support/?utm_source=rec&utm_medium=news&utm_campaign=gospodderzhka_eksporta_prostye_shagi

30. Попасть в павильоны АПК в несколько кликов: новый сервис на цифровой платформе «Мой экспорт» 30.10.2023. @@ Popast' v pavil'ony APK v neskol'ko klikov: novyj servis na cifrovoj platforme «Moj jeksport» 30.10.2023. URL: <https://export10.ru/news/popast-v-pavilony-apk-v-neskolko-klikov-novuj-servis-na-cifrovoj-platforme-moj-jeksport/>

31. Правительство утвердило перечень недружественных России стран и территорий. Распоряжение от 5 марта 2022 года №430-р. @@ Pravitel'stvo utverdilo perechen' nedruzhestvennyh Rossii stran i territorij. Rasporjazhenie ot 5 marta 2022 goda №430-r. URL: <http://government.ru/docs/44745/>

32. Проект МТК «Север – Юг»: проблемы и перспективы. 22.05.2023 @@ Proekt MTK «Sever – Jug»: problemy i perspektivy. 22.05.2023. URL: https://zavtra.ru/books/proekt_mtk_sever_yug_problemi_i_perspektivi?ysclid=ls98rguxm6586665161

33. Распоряжение Правительства России от 20.03.2023 № 661-р. Перечень кодов товаров единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС), в отношении которых осуществляется несырьевой энергетический экспорт @@ Rasporjazhenie Pravitel'stva RF ot 20.03.2023 № 661-r. Perechen' kodov tovarov edinoj Tovarnoj nomenklatury vneshnejekonomicheskoy dejatel'nosti Evrazijskogo jekonomicheskogo sojuza (TN VJeD EAJeS), v otnoshenii kotoryh osushhestvljaetsja nesyr'evoj jenergeticheskij jeksport. URL: <https://www.alta.ru/tamdoc/23rs0661/?ysclid=lugvs7wh2f554501222>

34. Свинова Е. Какие товары «Made in Russia» популярны в дружественных странах. 26.03.2024 @@ Svinova E. Kakie tovary “Made in Russia” populjarny v druzhestvennyh stranah. 26.03.2024. URL: <https://rg.ru/2024/03/26/kakie-tovary-made-in-russia-populiarny-v-druzhestvennyh-stranah.html?ysclid=lvp5hjbz8o141147054>

35. Топ-10 зерновых портов России. Кто переживает, вдруг в Петербурге и Ленобласти все хорошо. 21.08.2023. @@ Top-10 zernovyh portov Rossii. Kto perezhivaet, vdrug v Peterburge i Lenoblasti vse horosho. 21.08.2023. URL: <https://47news.ru/articles/236331/?ysclid=luri88i33a722588305>

36. Хроники Восточного полигона 2023. 23.12.2023 @@ Hroniki Vostochnogo poligona 2023. URL: <https://dzen.ru/a/ZYYS5e3htX0pP-3p>

37. Федеральная таможенная служба. @@ Federal'naja tamozhennaja sluzhba. URL: <https://customs.gov.ru/folder/1>

38. Экспорту везде дорога. 27.03.2024. @@ Jeksportu vezde doroga. 27.03.2024 URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6593723?erid=4CQwVszH9pWwoAhYMgN&ysclid=lvb7obpbwm157254514>



Исследование проблем мировой энергетики

Александр Владимирович ТУРОВ,
Действительный Государственный советник
Российской Федерации 3 класса,
Международный совет экономического
сотрудничества регионов (Москва, Россия) -
вице-президент, email: avturov62@mail.ru

УДК:338.45:620.9(100);
ББК: 65.304.13; Jel:Q4
DOI: 10.24412/2072-8042-2024-8-130-134

Аннотация

Вниманию читателей предлагается актуальное исследование по проблемам мировой энергетики под редакцией профессора А.Н. Захарова для учёных и специалистов.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, энергетическая безопасность, Международное энергетическое агентство, российско-китайское сотрудничество, перспективы мировой энергетики.

Researching Global Energy Issues

Alexander Vladimirovich TUROV,
Acting State Councilor of the Russian Federation, 3rd class,
Vice-President of the International Council for Economic Cooperation of Regions
(Moscow, Russia), email: avturov62@mail.ru

Abstract

Readers are invited to the current research on global energy issues edited by Professor A.N. Zakharov for Scientists and Specialists.

Keywords: fuel and energy complex, energy security, International Energy Agency, Russian-Chinese cooperation, prospects for global energy.

В большом объеме специальной и научной литературы по проблемам современной энергетики и энергетической безопасности выделяется вышедшая недавно в издательстве «ИНФРА-М» монография под редакцией ведущего российского ученого, доктора экономических наук, профессора Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ) А.Н. Захарова «Топливо-энергетический комплекс Китая и глобальная энергетическая проблема»*.

В работе над этим солидным трудом, имеющим несомненно большое практическое значение, приняли участие научный руководитель ВАВТ С.И. Долгов, доктор экономических наук, профессор, а также молодые ученые – Е.М. Аникина и И.В. Гребенников. Рецен-

*Топливо-энергетический комплекс Китая и глобальная энергетическая проблема: монография / А.Н. Захаров, С.И. Долгов, Е.М. Аникина, И.В. Гребенников ; под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Н. Захарова. - М.: ИНФРА-М, 2024. - 421 с. - (Научная мысль). - DOI 10.12737/2105266. URL: <https://znanium.ru/bookread2.php?book=2105266>

зентами выступили известные специалисты в данной области: Волошин В.И., доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором энергетической политики Института экономики РАН и Овчарук А.П., кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН.

Монография очень хорошо структурирована по отдельным секторам энергетики и странам, состоит из трех взаимосвязанных глав, содержит глоссарий и обширный список рекомендованной литературы, в том числе иностранных источников, использованных при подготовке данного труда. Очень хорошо проработана со всеми необходимыми ссылками научная аргументация анализа современного состояния мировой энергетики и прогнозов до 2060, подкрепленная статистическими данными, оформленными в таблицы и наглядный, легко читаемый иллюстративный материал в виде графиков и диаграмм.

Открывает работу (в первой главе) обзор топливно-энергетического комплекса мира, проведенный с учетом современных геополитических реалий. Отдельного внимания заслуживает изучение составленной самими авторами структуры топливно-энергетического комплекса (рис.1, с. 10), что позволяет лучше понимать логику построения последующего научного материала и практических рекомендаций. Дает основу для развития рассматриваемой темы при последующих изданиях, в частности при отнесении атомной энергетики и газа к чистым источникам энергии¹, а также выделения отдельного вида деятельности по складированию энергии, в том числе путем сооружения аккумуляторных систем хранения энергии (BESS)², гидроаккумуляторных станций и др., а также изучения использования нефте- и газо- продуктопроводов в транспортировке и распределении энергоресурсов.

Чрезвычайно важным элементом научного исследования является глубокий анализ взаимосвязей проблем развития топливно-энергетического комплекса с целями ООН в области устойчивого развития, общечеловеческими подходами к борьбе с изменениями климата, обеспечения охраны окружающей среды при реализации инвестиционных проектов в области энергетики, сокращения потребления энергоресурсов, снижения углеродного следа (декарбонизации) за счет повышения энергоэффективности, которые являются составными элементами ESG-повестки «Environmental, Social, Governance». Наряду с «углеродным следом» рассматривается и «углеродный отпечаток», который относится к положительному влиянию на окружающую среду. Авторы выступают пионерами в вопросах обеспечения политической безопасности в энергетике и новых вызовов, включая утрату биоразнообразия.

В работе демонстрируются глубокие знания и понимание механизмов международного сотрудничества в энергетике, характеризуются все три его модели: горизонтальная, вертикальная и комплексная. Систематизируется деятельность Международного энергетического агентства, автономного органа, созданного в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), отдельные аспекты проведения скоординированных мер реагирования (CERM)³ при возникновении чрезвычайных ситуаций. Рассматриваются вопросы влияния цен на нефть на геополитические события, в том числе, когда пандемия 2020 г. привела к резкому падению спроса на нефть и расколу ОПЕК+ в связи с резкими противоречиями между крупнейшими экспортерами, включая Саудовскую Аравию и Россию.

Российские энергетические компании, активно осуществляющие инновационную деятельность в области возобновляемых источников энергии (ВИЭ), найдут в монографии много полезной информации по новым возобновляемым источникам энергии океана:



шельфовым стационарным и плавучим платформам, ветровым и фотоэлектрическим солнечным энергоустановкам и др. ГК «Росатом» будет полезен анализ рисков применения малых модульных реакторов (ММР).

Отдельные разделы первой главы рассматривают как долгосрочный переход к низкоэнергетическим системам, так и меры, связанные с усилиями западных недружественных стран по снижению зависимости от российских ископаемых видов топлива, которые в условиях СВО выражаются в политике отказа от российской нефти и газа, что вызывает огромную волатильность цен на энергетических рынках вследствие их дестабилизации, приносит громадные убытки потребителям, и промышленным предприятиям и домашним хозяйствам, резкому снижению конкурентоспособности экономик стран, применяющих антироссийские санкции, что грозит глобальным мировым экономическим кризисом.

Во второй, центральной главе, авторы проводят фундаментальный анализ современного состояния топливно-энергетического комплекса Китая, который предстает не только как крупнейший потребитель энергоресурсов, но и как ведущий игрок на мировых энергетических рынках, реализующий собственные программы добычи нефти и газа, развития атомной и «зеленой» энергетики, активно использующий «энергетическую дипломатию» для обеспечения собственной энергетической безопасности, которая, по мнению авторов, становится критическим элементом для поддержания его экономического роста.

Читатель с интересом узнает, что Китай является пятым крупнейшим мировым производителем нефти и жидких углеводородов, обладает третьим по величине гражданским парком ядерных реакторов после США и Франции – всего 50 действующих реакторов на 17 АЭС, опыт эксплуатации которых насчитывает 160 реакторолет, 12 ядерных блоков строятся и еще 30 запланировано.

Китай осуществляет очень прагматичную энергетическую политику, не спешит ограничивать производство электроэнергии на угольных электростанциях, каждая четвертая тонна угля в мире сжигается для ее производства в Китае. Правительство КНР не вводило ограничения и на импорт угля, который за последние 5 лет вырос из России почти в 4 раза.

Являясь крупнейшим источником выбросов парниковых газов, в Китае установлено 48% всех установленных мировых мощностей ветрогенерации и треть солнечных электростанций. «Поднебесная» лидирует в производстве оборудования для «зеленой энергетики» и обеспечивает мировую потребность в солнечных батареях, ветровых турбинах, автомобильных и других аккумуляторах. На мой взгляд, Минпромторгу России при подготовке новых кооперационных проектов в области автомобилестроения следует учитывать преобразования транспортного сектора Китая для использования опыта повышения его энергоэффективности. По приводимым данным уже в мае 2023 г. на Китай приходилось 60% регистраций гибридных автомобилей в мире.

Специалистам Минэкономразвития России будет интересен китайский опыт пятилетнего планирования отдельных секторов экономики, включая энергетику,⁴ Министерству энергетики и Минфину России рекомендуется проанализировать меры государственного контроля за импортом и экспортом энергоресурсов, поддержки и регулирования ТЭК в рамках диверсификации источников энергии и поставщиков для обеспечения энергетической безопасности Китая, изучить методику «зеленых» финансов и инвестиций Китая, порядок осуществления финансирования проектов ВИЭ, выпуска «зеленых облигаций», планируемый поэтапный отказ от субсидий ВИЭ.

Авторами весьма подробно освещены вопросы китайских инвестиций за рубежом в области энергетики, в том числе в Африке, где он успешно конкурирует с крупнейшими

международными энергетическими компаниями по «ангольской формуле», которая заключается в развитии инфраструктурных проектов в обмен на нефть.

Обширные интересы Китая в граничащих с ним странах Центральной Азии, только инвестиции в ТЭК Казахстана достигли 45 млрд долл. США. В 2009-2015 гг. были сооружены 3 нитки газопроводов, мощностью 55 млрд куб. м. газа в год, из которых 40 млрд куб. м обеспечивает Туркменистан.

Но главным партнером Китая в области энергетики является Российская Федерация. По заявлению Президента Российской Федерации В.В. Путина, «Энергетическое сотрудничество является одной из наиболее значимых составляющих отношений России и Китая»⁵.

Перспективным направлением является наше сотрудничество в Арктике, которое закреплено в проекте «Полярного шелкового пути», китайские компании «CNODC» (дочернее общество «CNPC») и «CNOOC» (China National Offshore Oil Corporation) уже сейчас инвестируют проекты ПАО «Новатэк» – «Ямал СПГ» и «Арктик СПГ-2».

Подробно состояние топливно-энергетического комплекса России рассматривается авторами в главе 3 «Перспективы развития мировой энергетики до 2060 г.». В среднесрочной перспективе основные усилия будут направлены на повышение национальной конкурентоспособности за счет модернизации энергетической инфраструктуры, развития технологических инноваций и цифровизации энергетической системы, диверсификации экспорта энергоносителей, что зафиксировано в «Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года»⁶. Предусматривается поэтапное сокращение использования традиционных энергоносителей, развитие энергетики воды, ветра и солнца, атомной и альтернативной энергетики. Тем не менее, еще длительное время будет сохраняться роль углеводородов в российском экспорте, доходы от которых в 2011-2020 гг. составляли в среднем 43% экспортных и налоговых поступлений.

Текущая повестка включает глубокую модернизацию нефте- и газоперерабатывающих заводов, создание на их базе производственных комплексов конечной продукции нефте- и газохимии по программам импортозамещения, строительство сети средне- и малотоннажных заводов по сжижению природного газа для удовлетворения потребностей отдаленных потребителей.

С учетом действия «специальных экономических мер в топливно-энергетической сфере в связи с установлением некоторыми иностранными государствами предельной цены на российские нефть и нефтепродукты»⁷ ставится задача разработки богатств Дальнего Востока для приближения ресурсной базы углеводородного и другого стратегического сырья к лидерам энергопотребления из Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР).

В данной главе монографии также дан подробный анализ топливно-энергетических комплексов США, Германии, Великобритании и Финляндии и прогнозы развития отдельных секторов энергетики.

Прогнозируется, что декарбонизация и переход к «зеленой энергетике» вызовут резкое снижение инвестиций в мировую добычу нефти и газа, к 2050 г. будет электрифицировано 95% автотранспорта, причем 42% прироста потребления электроэнергии в период 2035-2050 гг. будет удовлетворено за счет производства «зеленого водорода». В США до 2050 г. на сланцевый газ будет приходиться основная часть производства сухого природного газа.

Переход Германии к низкоуглеродной безъядерной экономике «Energiewende» обострит проблему обращения отработавшего ядерного топлива и захоронения радиоактивных отходов, только демонтаж островов ядерных реакторов может обойтись в 18 млрд евро. На-



против, стратегия энергетической безопасности Великобритании, покинувшей ЕС, направлена на увеличение ядерных энергетических мощностей до 24 ГВт, что обеспечит 25% потребления электроэнергии (в настоящее время 15%).

Планы Финляндии, которая на долгосрочной основе закупает ядерное топливо у дочерней компании ГК «Росатом» АО «ТВЭЛ», на разрыв сотрудничества с Россией в области атомной энергетики и переход на топливо «Westinghouse Electric», наверняка столкнутся с проблемой потери компетенций американцами. Россия сейчас является одним из основных поставщиков урана в США, который больше не добывается, не перерабатывается и не обогащается в самой стране, а российская доля в предоставлении услуг американцам по обогащению урана составляет 34%.

Несмотря на все надежды на термоядерный синтез, как неиссякаемый источник энергии в долгосрочной перспективе, до сих пор нет возможности оценить технологические риски и коммерческую составляющую ее производства, на что нацелен международный проект по сооружению экспериментального термоядерного реактора ITER во Франции, в котором участвуют и ЕС и Россия и Китай и США и многие другие страны.

Резюмируя вышесказанное авторскому коллективу данной монографии под руководством профессора А.Н. Захарова в полной мере удалось дать целостную картину современного состояния мировой энергетики, международного энергетического сотрудничества, топливно-энергетических комплексов КНР, России, США, Великобритании и некоторых других стран, проанализировать риски и новые вызовы в рамках обеспечения энергетической безопасности в условиях жесткой антироссийской санкционной политики недружественных стран, спрогнозировать перспективы развития мировой энергетики до 2060 г.

Настоящее исследование рекомендуется для изучения и подготовки рекомендаций в рамках своей компетенции ответственными сотрудниками федеральных органов власти и ЕАЭС, ученым и специалистам в области внешнеэкономических связей для понимания глобальных процессов мировой экономики, а также может быть полезно для аспирантов и соискателей при подготовке диссертаций, как источник информации и аналитики, студентам ВАВТ для подготовки курсовых, ВКР, тезисов докладов на конференциях и т.д.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ The EU Taxonomy User Guide. URL: <https://ec.europa.eu/sustainable-finance-taxonomy/assets/documents/Taxonomy%20User%20Guide.pdf> (дата обращения: 04.08.2024)

² BESS – Battery Energy Storage Systems – технология хранения электроэнергии с помощью аккумуляторных батарей, позволяет сглаживать пиковые нагрузки электросетей, обеспечивать долгосрочное хранение. Используются в США, Австралии, Великобритании, Японии, Китае и др. странах.

³ Coordinated Emergency Response Measures (CERM)

⁴ В настоящее время в КНР реализуется 14 пятилетний план развития современной энергетической системы

⁵ РИА Новости 23.07.2024. URL: <https://ria.ru/20240723/putin-1961486173.html> (дата обращения: 04.08.2024)

⁶ Портал Правительства Российской Федерации. URL: <http://static.government.ru/media/files/w4sigFOiDjGVDYT4lgsApssm6mZRb7wx.pdf> (дата обращения: 04.08.2024)

⁷ Указ Президента РФ от 27.12.2022 N 961 (ред. от 13.06.2024). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_435651/(дата обращения: 04.08.2024)

