



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

РОССИЙСКИЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

RUSSIAN FOREIGN ECONOMIC JOURNAL

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



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.journal.vavt.ru>

Подписка на 2026 год через каталог

Пресса России
Подписной индекс
87735

РОССИЙСКИЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК № 3 - 2026

3-2026



С 1931 года Академия готовит специалистов в сферах мировой экономики, международного права и логистики и играет ключевую роль в формировании кадрового потенциала для внешнеэкономического блока России.

ВАВТ — экспертно-консультационный и аналитический центр в области внешней торговли

- 2 научных института при Академии: Институт международной экономики и финансов, Институт развития интеграционных процессов.
- Международное сотрудничество с зарубежными научно-образовательными организациями.
- 30+ научно-исследовательских работ в интересах Минэкономразвития России.
- 30+ аналитических материалов по внешнеэкономической тематике ежегодно.
- 800+ публикаций в рецензируемых научных изданиях ежегодно.
- Еженедельный мониторинг мировой торгово-экономической повестки и ежемесячная аналитика мировой экономики.

ВАВТ — ведущий образовательный центр подготовки кадров для внешнеэкономической деятельности

- Направления подготовки: Экономика, Менеджмент, Юриспруденция, Государственное и муниципальное управление, Информационные системы и технологии, Таможенное дело.
- Преподаватели — ведущие эксперты-практики с опытом работы в крупных российских и международных компаниях и государственных структурах.
- Языковая подготовка: обучение 13 востребованным иностранным языкам. Студенты бакалавриата изучают по два иностранных языка.
- Современный кампус с технологичными аудиториями, научной библиотекой, коворкингом, спортивно-оздоровительным комплексом с бассейном и тренажерным залом.
- Практикоориентированный подход: студенты проходят стажировки в крупных российских и зарубежных компаниях-партнерах ВАВТ, а также в профильных министерствах и ведомствах.
- Содействие трудоустройству: при поддержке Центра карьеры ВАВТ 100% выпускников трудоустраиваются в течение первого года после окончания обучения.

Контакты:

Сайт: vavt.ru

Телефон: +7 (499) 147-54-54

Почта: info@vavt.ru

Информация о жизни Академии в социальных сетях:



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 «Пресса России» - 87735

Приглашаем к сотрудничеству!

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

Наш адрес: 119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А
Проезд от станции М. «Киевская» электробусами 17, 34, 119, 266
до остановки «Академия внешней торговли»
а также от М. «Университет» электробусами 34 и 119.

Наши телефоны:

Ректорат: 8 (499) 143-12-35, **Приемная комиссия:** 8 (499) 147-54-54,

Факс: 8 (499) 783-02-63 E-mail: info@vavt.ru

Сайт журнала: <https://journal.vavt.ru/rfej>



Научно-практический журнал

Учредитель :

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

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 2026 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

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В.Ю. Мягков, А.Н. Спартак

Тенденции, особенности и перспективы делового взаимодей- ствия России со странами Латиноамериканского региона	7
--	---

А.С. Фиранчук

Влияние цифровизации торгового администрирования на диверсификацию внешней торговли	21
--	----

М.А. Шапор, Р.А. Плаксий

Научно-методические аспекты формирования классификатора эффективности внешней торговли России и Китая	34
---	----

Д.В. Черашев

Приоритетные направления участия России в торговле продукцией горно-металлургического комплекса с развивающимися странами мира	43
--	----

А.А. Мещерякова

Маркетплейсы как инструмент трансформации экспортной деятельности России в условиях изменений мировой экономики	63
---	----

С.О. Танганов

Влияние санкционных ограничений на внешнеторговые отношения России в сфере строительных услуг	76
--	----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Е.Н. Смирнов

Оценка масштабов и последствий торгового протекционизма США	84
--	----

МИРОВЫЕ ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

С.В. Ноздрев

Малые и средние предприятия развивающихся стран Азии: новые условия деятельности на внешних рынках	98
---	----

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

А.В. Точин, Н.С. Пыжиков, К.Е. Качуровский, В.Н. Живалов

О торговле услугами стран-членов Евразийского экономического союза	114
---	-----



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
23.06.2026

Формат 168/248
Бумага офсетная.
Гарнитура "Таймс".
Печать офсетная.
Тираж 100 экз.
Заказ №315
© ВАВТ Минэкономразвития
России

CONTENT

FROM THE EDITORIAL OFFICE

Editorial Board of the magazine	3
Editorial Board	5

FOREIGN TRADE ACTIVITY

V.Yu. Myagkov, A.N. Spartak Trends, Features and Prospects of Russia's Economic Cooperation with Latin American Countries	7
A.S. Firanchuk Digitalization of Trade Procedures: Effects on Foreign Trade Diversification	21
M.A. Shapor, R.A. Plaksii Assessing the Effectiveness of Modernizing Russian Border Crossing Points	34
D.V. Cherashev Trade between Russia and Developing Countries in Mineral Resources and Metals: Priority Areas	43
A.A. Meshcheryakova Marketplaces as a Tool for Transforming Russia's Export Activities amid Changes in the Global Economy	63
S.O. Tanganov Impact of Sanctions on Russia's Foreign Trade in Construction Services	76

WORLD ECONOMY

E.N. Smirnov Assessing the Scope and Consequences of US Trade Protectionism	84
---	----

WORLD COMMODITY MARKETS

S.V. Nozdrev Small and Medium-Sized Enterprises in Asian Developing Countries: New Operating Conditions in Foreign Markets	98
--	----

INTERNATIONAL TRADE

A.V. Tochin, N.S. Pyzhikov, K.E. Kachurovsky, V.N. Zhivalov Trade in Services among Member States of the Eurasian Economic Union	114
--	-----

Состав редакционной коллегии журнала

Главный редактор - 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

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

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, д.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



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

Denis TERNOVSKY – 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

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

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 - D.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

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)

Тенденции, особенности и перспективы делового взаимодействия России со странами Латиноамериканского региона*

УДК:339.9 (470+8); ББК:65.5; Jel:F5
DOI: 10.64545/2072-8042-2026-7-20

Валентин Юрьевич МЯГКОВ,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А), кафедра
международной торговли и внешней торговли
Российской Федерации – профессор,
email: tyagkov-vi@mail.ru

Андрей Николаевич СПАРТАК,
член-корреспондент РАН,
доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки России,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А), кафедра
международной торговли и внешней торговли
Российской Федерации – зав. кафедрой,
e-mail: Andrei.spartakan@yandex.ru

Аннотация

Одной из фундаментальных задач активизации российских внешнеэкономических связей является поиск новых стран-партнеров и каналов взаимодействия с ними. К числу перспективных партнеров России, до сих пор в недостаточной степени задействованных в системе российской внешней торговли, могут быть отнесены государства Латинской Америки и Карибского бассейна. В статье рассматриваются возможные пути и направления активизации российско-латиноамериканского внешнеэкономического взаимодействия.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи России, стратегия внешнеэкономической деятельности, российско-латиноамериканское внешнеэкономическое сотрудничество, перспективы ведения бизнеса, страны Латинской Америки.

* Подготовлено в рамках выполнения государственного задания ВАВТ Минэкономразвития России.



**Trends, Features and Prospects of Russia's Economic Cooperation
with Latin American Countries**

Valentin Yourievich MYAGKOV,

Candidate of Sciences in Economics, Senior Researcher,

Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A),

Department of International Trade and Foreign Trade of the Russian Federation – Professor,

email: myagkov-vu@mail.ru

Andrey Nikolaevich SPARTAK,

Corresponding member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Sciences in Economics,

Professor, Honored Worker of Science of the Russian Federation, Russian Foreign Trade Academy

(119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A), Department of International Trade and Foreign Trade

of the Russian Federation – the Head, E-mail: Andrei.spartakan@yandex.ru

Abstract

One of the fundamental objectives in expanding Russia's foreign economic relations is the search for new partners and channels of interaction with them. Among the promising partners of Russia, still insufficiently integrated into the Russian foreign trade, are the states of Latin America and the Caribbean. The article examines possible ways and directions of enhancing Russia–Latin America economic cooperation.

Keywords: Russia's foreign economic relations, foreign economic strategy, Russia–Latin America economic cooperation, prospects of doing business, Latin American countries.

Важнейшей задачей активизации внешнеэкономических связей Российской Федерации является поиск новых путей и каналов взаимодействия со странами-партнерами. Одной из таких перспективных групп партнеров России в условиях современного геополитического контента могут стать государства Латинской Америки и Карибского бассейна (далее – ЛАКБ).¹

Существенный взлет внешнеэкономического сотрудничества с данной группой государств приходится на «советский период», т.е. на 70-80 гг. XX века. После распада СССР взаимные связи существенно «просели», и только со второй половины 2010-х гг. отмечается их, хотя и скромное, но поступательное развитие. Однако следует отметить, что существующий уровень делового сотрудничества России и латиноамериканских стран не отвечает имеющемуся потенциалу сторон, и государства региона пока не в полной мере задействованы в системе российской внешнеэкономической деятельности.

Объективно привлекательность региона ЛАКБ как коллективного торгово-экономического партнера для любой третьей страны и группы стран можно оценить как стабильно высокую. Суммарный ВВП государств ЛАКБ в 2025 г. (в текущих ценах, по ППС) составил около 15 трлн долл., что, например, превышало анало-

гичный показатель для Африканского континента почти в 1,3 раза². Большинство стран ЛАКБ – это государства среднего и даже выше среднего уровня развития, что делает их вполне платежеспособными, перспективными партнерами.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Взаимная торговля товарами России со странами ЛАКБ достигла пика в 2021 г. – 21,5 млрд долл., но в последующий период сократилась, хотя и была заметно выше уровней допандемийного 2019 и пандемийного 2020 годов. Доля ЛАКБ во внешнеторговом обороте России, составлявшая порядка 4% в начале 2000-х годов, со второй половины 2000-х годов и по настоящее время колеблется в пределах 2-2,5%. Это стало результатом опережающего развития торгово-экономических отношений России со странами Востока.



Рис.1 – Динамика товарооборота России и со странами ЛАКБ (в млрд долл. и в % к итогу)

Fig.1 – Dynamics of trade turnover between Russia and the LACB countries (in billions of dollars and in % of total)

Источник: Данные агрегированной статистики ФТС России и «зеркальной» статистики стран-партнеров.

До начала текущего десятилетия Россия имела отрицательное сальдо в торговле с ЛАКБ, закупая в регионе широкий ассортимент продовольственных товаров. Однако в последние годы, в том числе в связи с ростом поставок российских энергоносителей в ЛАКБ, сформировался устойчивый торговый профицит в пользу России. Но в любом случае важно подчеркнуть, что дисбалансы в товарном обмене России с ЛАКБ и ранее, и сейчас весьма невелики относительно суммарного



товарооборота. Коэффициент несбалансированности товарооборота (отношение чистого сальдо к обороту) находился в пределах 10-20% в последнее десятилетие, в 2025 г., по оценкам, снизился до 5%. Отсутствие резких перекосов в торговле – хорошая предпосылка для ее дальнейшего развития.

Торговля России со странами ЛАКБ осуществляется на основе режима наибольшего благоприятствования. Преференциальные торговые соглашения между Россией и ЕАЭС с государствами региона отсутствуют, хотя в предварительном плане обсуждается возможность создания ЗСТ ЕАЭС-Меркосур. Боливия, Куба и Никарагуа являются пользователями единой системы тарифных преференций Евразийского экономического союза (ЕАЭС): в отношении определенных категорий товаров, происходящих из этих стран, применяется 25% скидка с действующих таможенных пошлин. Гаити как наименее развитой стране предоставляется возможность беспошлинного импорта на таможенную территорию стран ЕАЭС.

Россия и другие страны – члены Евразийского экономического союза не применяют антидемпинговых мер к импортируемой из стран ЛАКБ продукции. В отношении российского экспорта ряда товаров антидемпинговые меры используют Бразилия (магний металлический, шины для автобусов и грузовых транспортных средств, бутиловый спирт, фталиевый ангидрид, бутилакрилат) и Мексика (широкая номенклатура изделий из стали).

Главный торгово-экономический партнер России в ЛАКБ – Бразилия, на которую в сумме за период 2019-2025 гг. приходится 42-43% всего товарного обмена со странами региона. Далее следуют Мексика (15-16%) и Эквадор (10-11%). Если товарообмен с Бразилией и Мексикой в достаточной степени диверсифицирован, то высокая позиция Эквадора в иерархии торговых партнеров России в ЛАКБ связана исключительно с его ролью как поставщика бананов на российский рынок. В десятку ведущих контрагентов России в ЛАКБ, но с существенным отставанием от первой тройки (на которую приходится почти 70% всей торговли с регионом), также входят Аргентина, Чили, Перу, Парагвай, Пуэрто-Рико, Колумбия, Куба.

В российском экспорте в ЛАКБ традиционно преобладают удобрения всех видов (смешанные, азотные, калийные) – в сумме за 2019-2025 гг. на них приходится 44-45%, нефтепродукты – 20-22%, полуфабрикаты из нелегированной стали – 10-12%. Поставляются также пшеница, вакцины, алюминий необработанный и др. Страны ЛАКБ – ключевые рынки сбыта для отечественных удобрений, а Россия для ЛАКБ – их главный поставщик: в 2023 г. за счет российских поставок удовлетворялись импортные потребности партнеров в азотных удобрениях на 24,3%, смешанных удобрениях – на 20,5%, калийных удобрениях – на 28,6. В том же 2023 г. доля России в суммарном импорте странами ЛАКБ полуфабрикатов из нелегированной стали достигала 21,7%, платиноидов – 13,1%, алюминия необработанного – 10,8%, ферросплавов – 8,6%.

Основные позиции российского импорта из ЛАКБ – бананы (с большим отрывом), соя-бобы, мясо крупного рогатого скота мороженое, кофе, рыба мороженая, табачное сырье. В последние годы в заметных объемах закупаются также лекарства расфасованные, глинозем, цветы срезанные. На ЛАКБ приходится почти 100% всех ввозимых Россией бананов и соя-бобов, под 70% мяса крупного рогатого скота, 30-40% импортируемых рыбы мороженой, кофе и табачного сырья. Для стран ЛАКБ поставки на российский рынок не имеют критического значения, тем не менее продажи бананов, рыбы мороженой, мясных пищевых субпродуктов, арахиса в достаточно сильной степени ориентированы на Россию (около 10% всех экспортных продаж в последние годы).

Инвестиционное сотрудничество России с ЛАКБ пока развито слабо. Отсутствуют, за редкими исключениями, крупные совместные производства, масштабные проекты российских компаний в странах региона, которые могли бы стимулировать развитие внешнеторгового оборота. Аккумулированные российские инвестиции в экономике ЛАКБ несопоставимы с цифрами прямых вложений других партнеров. По данным МВФ, накопленные прямые иностранные инвестиции в Бразилии на начало 2024 г. составили 746,7 млрд долл., из которых на долю России пришлось только 10 млн долл. (0,001%), в Мексике – 750,0 млрд долл., по сравнению с российскими вложениями 30 млн долларов (менее 0,004% общего объема прямых иностранных инвестиций)³.

В силу широкого круга причин рынки стран ЛАКБ традиционно являются сложными для российских компаний. К числу этих причин относятся:

□ сложившаяся и укоренившаяся внешнеэкономическая ориентация и производственно-технологическая зависимость государств региона от стран Запада, особенно по высокотехнологичным и инновационным видам продукции;

□ высокая степень монополизации их рынка иностранными компаниями, создавшими в странах региона разветвленную, глубоко интегрированную, многоярусную производственную и сбытовую инфраструктуру продвижения своей продукции;

□ появление на латиноамериканских рынках новых активных «игроков» в лице Китая и «новых индустриальных стран»;

□ возрастание степени самообеспечения национальных экономик ведущих стран региона по многим товарам: например, в Бразилии 80% потребностей страны в машинно-технической продукции удовлетворяются за счет национального производства и 90% – по готовым изделиям в целом.

Действие указанных факторов объективно затрудняет налаживание стабильного и крупномасштабного российско-латиноамериканского экономического сотрудничества.

В последние годы очень серьезным ограничителем в отношениях России с регионом ЛАКБ стало и, по-видимому, останется в перспективе усиление политиче-



ского давления со стороны США на своих латиноамериканских партнеров. Соединенные Штаты, например, угрожают введением экономических и политических санкций в отношении государств, сотрудничающих с Российской Федерацией. Так, в 2020 г. Мексика и Перу, опасаясь попасть под вторичные санкции США в рамках закона «О противодействии противникам Америки посредством санкций», отказались от покупки хорошо зарекомендовавших себя в этих странах новых российских вертолетов⁴.

Наибольшую угрозу российским интересам в ЛАКБ несут агрессивные действия нынешней американской администрации в отношении не лояльных США стран региона (включая захват президента Венесуэлы Н. Мандуро в начале января 2026 г. и ужесточение экономической изоляции Кубы), а также реинкарнация «доктрины Монро» в новой Стратегии национальной безопасности Соединенных Штатов, опубликованной на сайте Белого дома 5 декабря 2025 г.⁵ Предпринимаемые администрацией Д. Трампа меры можно трактовать как переход от лозунгов к прямой силовой политике в Западном полушарии, заявку на новый мировой порядок, где Вашингтон может проводить прямые вмешательства без оглядки на международные институты.

В такой ситуации без принятия Россией дополнительных усилий по обеспечению своих экономических интересов в регионе ЛАКБ существует риск дальнейшей утраты позиций нашей страны на латиноамериканском рынке. И без того очень малая доля России во внешней торговле стран ЛАКБ, составлявшая 0,76% 2021 г., сократилась до 0,47% к 2025 г., или в 1,6 раза. При этом заметно укрепились позиции США: 36% и 40% соответственно⁶.

Вместе с тем, несмотря на сохраняющиеся ограничения и неблагоприятные тенденции, возможности и перспективы развития сотрудничества России со странами латиноамериканского континента существуют, они многообразны и связаны с действием следующих групп факторов.

1. Факторы политического характера:

□ отсутствие как в исторической ретроспективе, так и в настоящее время каких-либо конфронтационных противоречий в российско-латиноамериканских отношениях, В этой связи характерно и положительно симптоматично нежелание многих стран региона поддержать санкции стран Запада в отношении России;

□ поддержка многими странами Латинской Америки позиции Российской Федерации по вопросам необходимости «переформатирования» существующей неравноправной системы международных экономических отношений и формирования новых «полюсов силы». Так, Бразилия, Куба и Боливия являются партнерами России по БРИКС (хотя победивший на выборах в октябре 2025 г. новый президент Боливии пока придерживается проамериканского курса);

□ сохранение во многих государствах региона исторической памяти об экономическом содействии, оказанном им нашей страной еще в советский период;

□ наличие в регионе стран (Куба, Никарагуа, до последнего времени Венесуэла), с которыми Россию на протяжении многих лет связывают очень тесные, практически союзнические, политико-экономические отношения. В регионе в целом имеется серьезный посыл к развитию внешнеэкономического сотрудничества с Российской Федерацией.

2. Факторы экономического характера, определяемые высокой потенциальной емкостью совокупного латиноамериканского рынка по различным видам товаров российского экспорта (топливно-сырьевые товары, удобрения, продукция авиастроения и иных отраслей машиностроения, а также оборонно-технического профиля). В свою очередь, страны региона выступают крупными партнерами Российской Федерации по ряду важнейших товаров российского импорта, прежде всего, продовольственного профиля.

При определении перспектив российско-латиноамериканского внешнеэкономического взаимодействия, как представляется, необходимо, прежде всего, определиться с концептуальным целеполаганием нашего сотрудничества, что предполагает выделение приоритетных страновых направлений его реализации.

Не ставя под сомнение желательность развития отношений с максимально возможным числом стран континента, вместе с тем, принимая во внимание определенную ограниченность наших возможностей, следует сосредоточиться на узловых страновых направлениях. Условно их можно обозначить как «опорные страны», подразделяемые, в свою очередь, в соответствии с нашими целевыми установками и приоритетами на следующие подгруппы:

1) страны перспективного многоотраслевого взаимодействия и инновационно-технологического сотрудничества (Бразилия⁷, Мексика);

2) страны традиционных сфер сотрудничества (сырьевая сфера, агро-бизнес).

При этом в каждой из данных подгрупп приоритет должен отдаваться странам «дружественного политического восприятия России».

Другим аспектом целеполагания должно стать определение отраслевых сфер взаимодействия с каждой из рассматриваемых стран. Такое определение должно исходить из учета конкретных возможностей и взаимных интересов партнеров. То есть по каждой стране целесообразно разработать своего рода программу действий в возможных отраслевых сферах.

Помимо выше отмеченных отрицательных факторов, на развитие взаимного сотрудничества также негативно влияют фактор географической удаленности стран Латинской Америки от России и отсутствие в регионе необходимой логистики и «деловой инфраструктуры» российских поставщиков. Но, если фактор географической удаленности носит объективный характер, то отсутствие в регионе необходимой логистики и «деловой инфраструктуры» имеет субъективную основу.

Однако последнее обстоятельство часто существенно затрудняет или даже делает невозможным оперативное реагирование российских компаний на запросы



латиноамериканских партнеров в плане организации поставок необходимых товаров, особенно узлов, деталей, компонентов и запасных частей к ранее поставленным российским машинам и оборудованию. Указанные факторы также негативно влияют на возможности организации сервисного и послепродажного технического обслуживания российской продукции, а в ряде случаев и на возможности участия отечественных компаний в реализации проектов экономического развития в странах региона на условиях субподряда.

Важнейший аспект – транспортно-логистическое обеспечение взаимного сотрудничества. После 2022 г. контейнерные перевозки между Россией и странами ЛАКБ, помимо обслуживания глобальными линейными операторами (большинство из которых перестали работать с российскими грузоотправителями), дополнились новыми маршрутами, организованными российскими компаниями и перевозчиками из дружественных стран. Появились прямые океанские линии из российских портов в страны ЛАКБ, а также схемы доставки с перегрузкой в портах третьих стран. Основные действующие в настоящее время логистические маршруты в страны ЛАКБ (с обслуживанием российских портов) представлены в таблице ниже.

Таблица 1

Логистические маршруты в страны ЛАКБ

Порт отправления	Страна назначения	Страна перевалки	Ставка 20/40, долл. США (декабрь 2025 г.)	Перевозчик	Транзитное время, дней
СПб	Бразилия (возможна также доставка в Аргентину и Уругвай фидерными судами)	-	2800/3000	M-Line 2 судна	30
Новороссийск – фидерный	Куба	Турция	Под запрос	Рускон/ STM	30-40
СПб	Бразилия/ Аргентина// Уругвай	Марокко	3200/3600	HUB shipping	40-45
Новороссийск	Бразилия/ Аргентина// Уругвай	Турция	3300/3700	HUB shipping	40-45
СПб	Бразилия/ Аргентина/ Уругвай	Бельгия/ Нидерланды	3500/3900	MSC	37-45
СПб	Мексика (возможна также доставка на Кубу фидерными судами)	Бельгия/ Нидерланды, Португалия	3600/4000	MSC	37-45

Порт отправления	Страна назначения	Страна перевалки	Ставка 20/40, долл. США (декабрь 2025 г.)	Перевозчик	Транзитное время, дней
СПб	Венесуэла (возможна также доставка в Никарагуа фидерными судами)	Бельгия/ Нидерланды, Панама	3600/4000	MSC	37-45
Владивосток	Бразилия/ Аргентина/ Уругвай	Китай, Сингапур	4500/5000	COSCO	45-50

Источник: составлено авторами на основании данных компаний-перевозчиков.

На начало 2026 г. российскими перевозчиками были организованы следующие сервисы:

1) Россия/Санкт-Петербург – Бразилия/Сантос (планируется расширение на Аргентину и Уругвай). Провайдер M-Line, единственная прямая линия из России, регулярность – ежемесячно. На линии работают 2 российских судна;

2) Россия/Новороссийск – Турция/Стамбул – Куба/Мариель, транзитное время – 30-40 дней.

Организация маршрута с применением трансшипмента связана с низкой грузовой базой (40-45 контейнеров в квартал из Новороссийска). Провайдеры Группа компаний «Рускон» (Россия – Турция), STM (Турция – Куба), регулярность – из Новороссийска 1 раз в неделю, из Турции – 3-4 раза в месяц. На линии Турция – Куба действуют 2 судна общей вместимостью 2236 TEU. Публичной информации о ставках фрахта компания не предоставляет. Ставки выдаются под каждый конкретный запрос определенному клиенту, в зависимости от условий каждой отправки и с учетом тоннажа судна, выполняющего участок трансшипмента.

Регулярность перевозок остальными линиями составляет еженедельно или раз в две недели.

Также действуют морские линии не из России, для использования которых необходима дополнительная поставка в порт отправления фидерным судном, при этом существует риск неприема санкционных грузов.

Отправка грузов таким образом возможна через экспедиторов по транзитной схеме, когда часть маршрута осуществляется российской линией, а другая – иностранной, например, Maersk или Nara-Lloyd. Но такая отправка будет гораздо дороже. Например, доставка контейнера из России в Мексику или Перу возможна через перевалку в портах Турции (Мерсин, Стамбул), европейских хабах (Валенсия, Роттердам) или ОАЭ (Дубай), откуда действуют линии до Латинской Америки. В частности, сервис Sidra Lines соединяет турецкие порты Искендерун/Мерсин с Кубой (Мариель) и Мексикой (Верacruz) – это позволяет российским грузам попадать в Карибский бассейн при отправке фидером до Турции. Также китайские



и другие азиатские перевозчики могут доставлять грузы на западное побережье Южной Америки: например, российский экспорт из Дальнего Востока может идти через порты Китая с дальнейшей отправкой на Чили или Перу регулярными сервисами через Тихий океан.

Крупнейшая транспортно-логистическая компания России – FESCO рассматривает возможность запуска прямой морской линии в Бразилию (Санкт-Петербург – Сантос) с дальнейшим осуществлением фидерных судозаходов в Аргентину и Уругвай. В перспективе возможен запуск морской линии из Новороссийска через Алжир (порт Оран) в страны Карибского бассейна, но это будет зависеть от развития военно-политической ситуации в регионе.

РЕЗЕРВЫ АКТИВИЗАЦИИ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Одним из направлений решения данной проблемы может стать использование российскими структурами свободных экономических зон (СЭЗ), действующих в различных странах региона. Указанные зоны, предлагающие резидентам выгодные условия деятельности, могут стать региональными «точками опоры» для наращивания российского экспорта в государства Латинской Америки.

Какие критерии целесообразности использования СЭЗ должны быть положены в основу деятельности российских организаций и структур на континенте? На наш взгляд, к их числу относятся:

- фактор выгодного стратегического местоположения зоны;
- фактор наличия в СЭЗ развитой и налаженной коммерческой и логистической инфраструктуры в виде современного транспортного и складского хозяйства, отделений крупных банков и страховых компаний, предприятий сферы деловых услуг, а также операторов связи.
- фактор наличия дипломатических отношений между Россией и данной латиноамериканской страной;
- льготные условия деятельности в соответствующих СЭЗ.

В качестве примера наиболее перспективных СЭЗ латиноамериканского континента с точки зрения развития экспорта России в страны Латинской Америки можно назвать СЭЗ Панамы и Чили.

Во-первых, фактор выгодного стратегического местоположения. В случае Панамы – практически «на стыке» Северной, Южной Америки и Карибского региона, в зоне стратегического мультимодального транспортно-логистического коридора мирового значения, обладающего развитой инфраструктурой международного бизнеса. Указанное обстоятельство открывает возможности создания в Панаме «опорных пунктов» для дальнейшего продвижения российских товаров на рынки стран Латинской Америки практически по «всем азимутам». При этом речь может идти, в том числе о странах, с которыми торгово-экономические отношения России носят нерегулярный характер или ограничиваются крайне незначительными объемами поставок. К числу таковых, практически «неоткрытых» для наших

поставщиков, можно отнести в первую очередь страны Центральной Америки (за исключением, пожалуй, Никарагуа), а также и островные государства и территории Карибского бассейна.

В качестве другого примера следует назвать СЭЗ, действующую в г.Икике (Чили), которая, располагаясь в стратегически важном пункте андского субрегиона, могла бы также стать «географической точкой входа» наших экспортеров на его рынки.

Третьим немаловажным обстоятельством является фактор наличия дипломатических отношений между Россией и данной латиноамериканской страной: с Панамой, с Чили, как в наших примерах, установлены и поддерживаются в полном объеме дипломатические отношения на уровне посольств, что обеспечивает необходимый уровень консульской защиты российских предпринимателей, действующих в стране.

И, наконец, указанные свободные зоны предоставляют своим резидентам достаточно льготные условия деятельности.

СЭЗ Панамы и Чили – это только отдельные географические примеры. Возможны самые различные комбинации при соответствующем изучении вопроса.

Необходимость углубления российско-латиноамериканского внешнеэкономического сотрудничества ставит вопрос о его наполнении, помимо чисто торговых операций, новыми, более глубокими формами взаимодействия. И основой такого углубления может стать подключение российских структур к участию в производственной деятельности в странах Латинской Америки. Вопрос о конкретных сферах подобного участия носит прикладной характер и должен решаться с учетом специфики задач каждой страны. Это как раз та самая вторая грань целеполагания.

Как представляется, институциональной основой указанного сотрудничества может стать подключение заинтересованных российских организаций и структур к выполнению национальных отраслевых программ экономического развития соответствующих стран континента с учетом взаимовыгодной увязки возможностей участия российской стороны и потребностей латиноамериканских партнеров. Кроме того, указанное сотрудничество послужит основой обеспечения долгосрочного взаимодействия сторон, в том числе в сфере научно-технического и технологического взаимодействия.

Одним из новых направлений российско-латиноамериканского сотрудничества могли бы стать совместные выступления наших компаний с фирмами латиноамериканских стран на рынках третьих стран в тех сферах, где у российских и латиноамериканских деловых структур соответственно накоплен положительный опыт деятельности. Например, при сооружении экономических объектов энергетического и производственного профиля.

Немаловажное место в российской стратегии действий по активизации связей со странами Латинской Америки должна занять «личная дипломатия». Этому



можно поучиться у Китая, внешнеэкономическая линия которого традиционно в значительной степени опирается на «человеческий фактор».

Однако алгоритм наших действий на данном направлении объективно будет отличаться от китайского опыта. При осуществлении подобного рода действий Китай опирается на фактор постоянно проживающей и глубоко интегрированной в социально-экономическую ткань латиноамериканских стран собственной многочисленной диаспоры, которая у России в странах региона отсутствует.

Соответственно для российской стороны на данном направлении выдвигается задача налаживания личных деловых отношений и контактов с представителями бизнес-кругов заинтересованных латиноамериканских стран доброжелательно настроенных к России. Речь может идти о создании, в дополнение к МПК, соответствующего инструментария делового взаимодействия в лице различного рода совместных деловых организаций, например, Торговых палат или Ассоциаций делового сотрудничества на уровне территориальных административных единиц – провинций, штатов латиноамериканских стран (в зависимости от страны).

Данная форма взаимодействия позволит впоследствии наладить достаточно эффективный канал деловых связей – межрегиональное сотрудничество.

Прецеденты подобного взаимодействия уже имели место в отношениях России с Бразилией. В начале нынешнего столетия у данной формы сотрудничества стала складываться определенная, хотя и ограниченная, история в виде налаживания контактов между отдельными российскими регионами и штатами Бразилии (штат Мату-Гроссу – Ставропольский край, штат Рио-Гранди-ду-Сул – Калининградская область и ряд других).

Как свидетельствует опыт практических контактов с руководством и представителями штатов Бразилии в тот период, к числу возможных участников данного вида взаимодействия можно было отнести многие бразильские штаты, прежде всего, географически удаленные от основных промышленных центров страны.

Важно, что подобная практика может быть использована в отношениях с другими заинтересованными латиноамериканскими странами.

Межрегиональное сотрудничество представляется одной из «прорывных» ниш для существенной активизации всего комплекса двусторонних российско-латиноамериканских торгово-экономических связей, в том числе в области инвестиций, промышленной кооперации, торговли, как традиционными товарами, так и в плане поставок российской высокотехнологичной продукции.

Немаловажное значение для продвижения интересов российских участников ВЭД на латиноамериканском рынке имеет «фактор лица», т.е. участие российских компаний в выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых в регионе.

Как представляется, успех в развитии сотрудничества России с Латинской Америкой лежит в русле проведения комплексного подхода в осуществлении взаимодействия. При этом необходимо исходить из современного, складывающегося

в настоящее время во многом неожиданно динамично, нового мирового политического контекста, учета очевидного обращения США к реанимации «доктрины Монро», а также возрастания экономического «фактора Китая» в Латинской Америке. Это в полной мере ставит перед отечественными структурами и компаниями задачу обращения к новым формам экономической практики и дипломатии, выходящей за рамки сложившихся у нас традиционных решений и действий.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Данный регион включает страны Латинской Америки и Карибского бассейна (всего 51 страна и территория).

² База данных МВФ. World Economic Outlook, April 2026. – URL: <https://data.imf.org/>

³ База данных МВФ. Coordinated Direct Investment Survey (CDIS) – URL: <http://data.imf.org/CDIS>

⁴ Countering America's Adversaries Through Sanctions Act, CAATSA – федеральный закон США, налагающий дополнительные санкции на Иран, КНДР и Россию (подписан 2 августа 2017 г.). – URL: <https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information/countering-americas-adversaries-through-sanctions-act-related-sanctions>

⁵ В документе зафиксировано, что «после многих лет запущенности США вновь провозгласят и начнут проводить в жизнь доктрину Монро, чтобы восстановить американское превосходство в Западном полушарии, защитить нашу родину и обеспечить доступ к ключевым точкам по всему региону». Также заявлено, что «конкуренты за пределами Западного полушария не должны иметь возможности размещать силы или другие угрожающие средства, а также владеть или контролировать стратегически важные активы в Западном полушарии». National Security Strategy the United States of America, November 2025. – URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2025/12/2025-National-Security-Strategy.pdf>

⁶ База данных Центра международной торговли. – URL: <http://www.trademap.org/>

⁷ Бразилия – крупнейшая экономика в регионе ЛАКБ – сохраняет в течение последних пятнадцати лет позиции ведущего торгово-экономического партнера России в этой части света. Во внешней торговле России Бразилия переместилась с 38-го места в 2000 г. на 11-е место в настоящее время. Для России Бразилия является важнейшим рынком сбыта основных минеральных удобрений, в значительных объемах экспортируются нефтепродукты, полуфабрикаты из нелегированной стали, пшеница. В свою очередь, Бразилия выступает главным поставщиком в Россию мяса (крупного рогатого скота, птицы, свинины), кофе, соя-бобов, арахиса, табачного сырья. На фоне динамичного развития взаимной торговли в 2024 г. Россия вошла в первую десятку торговых партнеров Бразилии, заняв 8-е место в общем товарообороте и 5-е место в импорте страны. Двустороннее инвестиционное и проектное сотрудничество России и Бразилии продолжает расширяться и охватывает новые сферы. Официальные данные о взаимных инвестициях очень малы или носят закрытый характер. Вместе с тем, по экспертной оценке, распространенной в СМИ, накопленные прямые российские инвестиции в Бразилии достигают порядка 1,5 млрд долл.



Основные сферы вложений – геологоразведка, металлургия, производство удобрений, фармацевтика (в Бразилии локализовано производство вакцины «Спутник V»), инфраструктура (портовая, сбытовая). Развивается сотрудничество в атомной отрасли (поставки урана и услуг по его конверсии для бразильской АЭС «Ангра», изотопов для производства радиофармпрепаратов), в космической сфере (в Бразилии размещены станции глобальной навигационной спутниковой системы ГЛОНАСС), в области информационных технологий.

ИСТОЧНИКИ:

База данных МВФ. World Economic Outlook, April 2026. @@ База данных МВФ. World Economic Outlook, April 2026.– URL: <https://data.imf.org/>

База данных МВФ. Coordinated Direct Investment Survey (CDIS) @@ База данных МВФ. Coordinated Direct Investment Survey (CDIS) – URL: <http://data.imf.org/CDIS>

База данных ФТС России. @@ База данных ФТС России. – URL: <http://customs.gov.ru/>

База данных Центра международной торговли. @@ База данных Центра международной торговли. – URL: <http://www.trademap.org/>

Мягков В.Ю. Деловое страноведение. Часть 1. Особенности хозяйственного развития и внешнеэкономической практики ведущих партнеров России по торгово-экономическому сотрудничеству на современном этапе. – М.: Монография/ВАВТ 2015. – 186 с.@@ Мягков В.Ю. Delovoe stranovedenie. Chast` 1. Osobennosti hozyajstvennogo razvitiya i vneshnee`konomicheskoy praktiki vedushhix partnerov Rossii po torгово-е`konomicheskomu sotrudnichestvu na sovremennom e`tape. – М.: Monografiya/VAVT 2015. – 186 s.

Новые тренды в экономической глобализации / под ред. А.С. Булатова, Н.В. Галищевой, М.А. Максаковой. – М.: Аспект пресс, 2023. – 505 с.@@ Novy`e trendy` v e`konomicheskoy globalizacii / pod red. A.S. Bulatova, N.V. Galishhevoj, M.A. Maksakovoj. – М.: Aspekt press, 2023. – 505 s.

Спартак А.Н. Оценка несырьевого экспортного потенциала России в условиях санкций // Российский внешнеэкономический вестник. 2022. №12. С. 30-44.@@ Spartak A.N. Ocenka nesy`r`evogo e`ksportnogo potenciala Rossii v usloviyah sankcij // Rossijskij vneshnee`konomicheskij vestnik. 2022. №12. S. 30-44.

Countering America’s Adversaries Through Sanctions Act, CAATSA. – URL: <https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information/countering-americas-adversaries-through-sanctions-act-related-sanctions>

National Security Strategy the United States of America, November 2025. – URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2025/12/2025-National-Security-Strategy.pdf>



Влияние цифровизации торгового администрирования на диверсификацию внешней торговли

УДК: 339.5; ББК:65.428
DOI: 10.64545/2072-8042-2026-3-21-33

*Александр Сергеевич ФИРАНЧУК,
PhD in Economics (к.э.н.), Институт
экономической политики им. Е.Т. Гайдара
(125993, Москва, Газетный пер., д. 3-5, стр. 1)
старший научный сотрудник лаборатории
международной торговли,
e-mail: firanchuk@iep.ru;
<https://orcid.org/0000-0002-7679-5810>*

Аннотация

Статья анализирует влияние цифровизации торговых процедур на диверсификацию внешней торговли стран. Страновые индексы цифровизации торговли взяты из Глобального опроса ООН по цифровому и устойчивому содействию торговле за 2015–2021 гг.; индексы концентрации торговли (Херфиндала–Хиршмана) рассчитываются по данным базы мировой торговли ВАСИ–СЕПІІ. Эконометрические результаты свидетельствуют о том, что повышение уровня цифровизации страны–экспортера связано с ростом диверсификации товарной структуры двусторонней торговли, а также с расширением географической диверсификации экспорта внутри товарных групп. Для стран–импортеров получены аналогичные оценки влияния цифровизации, однако они оказываются менее устойчивыми и статистически значимыми.

Ключевые слова: международная торговля, цифровизация, диверсификация торговли, цифровизация торговых процедур, безбумажная торговля.

Digitalization of Trade Procedures: Effects on Foreign Trade Diversification

*Alexander Sergeevich FIRANCHUK,
PhD in Economics, The Gaidar Institute for Economic Policy
(125993, building 1, 3-5, Gazetny lane, Moscow) - Senior Researcher, Laboratory of International
Trade, e-mail: firanchuk@iep.ru; <https://orcid.org/0000-0002-7679-5810>*

Abstract

The article examines effects of the digitalization of trade procedures on the diversification of countries' foreign trade. Country-level indices of trade digitalization are taken from the UN Global Survey on Digital and Sustainable Trade Facilitation for 2015–2021, while trade concentration indices (Herfindahl–Hirschman) are calculated using data from the BACI–CEPII international trade database. The econometric results indicate that higher levels of digitalization in exporting



countries are associated with greater diversification of the product structure of bilateral trade, as well as with increased geographical diversification of exports within product groups. For importing countries, similar effects of digitalization are obtained; however, the corresponding estimates are less robust and statistically significant.

Keywords: international trade, digitalization, trade diversification, digitalization of trade procedures, paperless trade.

ВВЕДЕНИЕ

Диверсификация торговых потоков рассматривается как один из ключевых механизмов повышения устойчивости внешней торговли к внешним шокам, достижение которой возможно, в частности, за счет мер по изменению и упрощению торговых процедур, направленных на снижение торговых издержек. Это способствует увеличению числа экспортируемых товаров и направлений сбыта¹. Одним из способов снижения издержек является расширение степени цифровизации внешней торговли, включая переход к электронному документообороту, цифровизацию разрешительных процедур и трансграничный обмен данными между участниками внешнеэкономической деятельности и государственными органами. В работе исследуется *влияние цифровизации торговых процедур на диверсификацию внешней торговли*.

Важная эмпирическая статья Мейерса (2014)² показывает, что цифровизация способна стимулировать рост экономики через канал расширения внешней торговли, снижая сопутствующие издержки. При этом многие работы, фокусирующиеся на влиянии цифровых технологий, преимущественно основываются на показателях общей цифровой инфраструктуры, такие как проникновение интернета или широкополосной связи³. При этом прямые эмпирические оценки влияния цифровизации именно торговых процедур на показатели внешней торговли остаются ограниченными⁴.

Ключевая гипотеза состоит в положительном влиянии цифровизации торговых процедур страны и стран-партнеров на диверсификацию торговли в товарном и товарно-страновом разрезе. Для тестирования используется детализированная статистика по глобальной торговле товарами ВАСИ-СЕРП⁵ и данные опроса ООН⁶ об уровне цифровизации торговых процедур в более чем 100 странах. Эконометрические оценки получены на основе регрессий показателей концентрации торговли по географическим направлениям и товарной структуре на индексы цифровизации торговых процедур экспортеров и/или импортеров. Оцениваются двунаправленные модели на панельных данных, т.е. в регрессионные уравнения включаются фиксированные эффекты по торговым потокам и по годам, а также основные макроэкономические параметры.

Полученные результаты указывают на наличие статистически значимой отрицательной связи между уровнем цифровизации торговых процедур в стране-экспортере и концентрацией ее торговых потоков, т.е. на положительную связь с диверсификацией торговли. Повышение цифровизации экспортера связано с расширением числа рынков сбыта отдельных товаров, а также со снижением товарной концентрации двусторонней торговли. Для стран-импортеров также выявляется связь между цифровизацией торговых процедур и диверсификацией источников импорта, однако соответствующие оценки оказываются менее устойчивыми.

Вклад представленной работы заключается в построении оценок влияния, на диверсификацию внешней торговли именно цифровизации торговых процедур, а не развития общей цифровой инфраструктуры. В совокупности результаты указывают, что цифровизация торговых процедур способствует диверсификации торговли преимущественно со стороны экспорта через снижение фиксированных издержек внешнеэкономической деятельности.

Полученные результаты имеют прикладное значение для формирования дорожной карты цифровизации внешней торговли. Они указывают на целесообразность приоритетного развития тех элементов цифровизации, которые непосредственно связаны с повседневными торговыми процедурами, включая электронный документооборот, системы «единого окна» и трансграничное признание электронных документов. Это позволяет рассматривать цифровизацию торговых процедур как инструмент не только стимулирования торговли, но и повышения ее устойчивости за счет диверсификации.

Статья продолжается обзором литературы, затем описываются используемые данные и представлен расчет индексов концентрации, после чего приводятся методология и основные результаты, в завершении формулируются выводы.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

При анализе влияния информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на экономический рост значимым каналом является их воздействие через внешнюю торговлю, а не только прямое влияние на производительность, Н. Meijers (2014). Развитие ИКТ технологий облегчает установление и поддержание трансграничных контактов, снижает издержки поиска контрагентов и координации сделок и тем самым уменьшает общие торговые издержки. Расширение внешней торговли, в свою очередь, связано с ростом производительности и ускорением экономического развития, что отражает как эффекты специализации и масштабов, так и перераспределение ресурсов в пользу более производительных фирм и отраслей, J.A. Frankel, D. Romer (1999) и F. Alcalá, A. Ciccone (2004). Данный механизм формирует базовый канал воздействия цифровых технологий на развитие внешней торговли, C. Freund, D. Weinhold, (2004) и G. Clarke, S. Wallsten, (2006).



В рамках большинства теоретических подходов снижение торговых издержек, независимо от их источника, приводит не просто к росту внешней торговли, но и изменению её характеристик, включая показатели диверсификации, М. Melitz (2003) и Т. Chaney (2008). Более низкие торговые издержки связаны с расширением экстенсивной маржи торговли, в том числе с ростом числа экспортируемых товаров и направлений сбыта, см. А. Dennis, В. Shepherd (2001), О. Cadot, С. Carrère, V. Strauss-Kahn (2011) и А. Bonfiglioli, R. Crinò, G. Gancia (2021). При этом влияние разнородно по группам стран: более низкие торговые издержки ассоциированы с большей экспортной диверсификацией и более сложной структурой внешней торговли в первую очередь у развивающихся стран, так как барьеры для выхода новых товаров и фирм на международные рынки важнее для этих стран, J. Mora, M. Olabisi (2023).

В значительной части более ранней эмпирической литературы по влиянию информационно-коммуникационных технологий на торговлю измерение степени цифровизации преимущественно основывается на показателях общей цифровой инфраструктуры, такие как проникновение интернета или широкополосной связи, см. обзоры М. Chen, С. Volpe Martincus (2022) и Лощенкова, А.Н. (2024). Использование показателей общего уровня цифрового развития экономики не позволяет напрямую указать, что влияние цифровизации на торговлю связано со снижением сопутствующих издержек, однако такой канал влияния явно или неявно предполагается.

Один из ключевых эмпирических результатов указывает, что распространение интернета в начале 2000-х годов оказывало статистически слабое прямое влияние на экономический рост после учета стандартных факторов роста, тогда как его положительное влияние на внешнюю торговлю оставалось устойчивым, Н. Meijers (2014). Повышение открытости торговли стран вызванное развитием интернета было интерпретировано через снижение издержек, связанных с коммуникацией, поиском и обработкой информации. Более того, повышение доступности широкополосного интернета ассоциировано с увеличением как экстенсивной, так и интенсивной маржи экспорта дифференцированных товаров, что согласуется с интерпретацией его влияния через снижение фиксированных издержек выхода на внешние рынки и рост объемов существующих экспортных потоков, R. Visser (2019). Расширение доступа к интернету также сопровождалось ростом экспортной активности фирм, повышением производительности и расширением участия в международной торговле еще до распространения крупных электронных торговых платформ; данный эффект также интерпретируется как результат снижения информационных и координационных издержек внешнеэкономической деятельности, А. Fernandes и др. (2019).

Цифровая связанность также способна снижать торговые издержки. Так, увеличение цифровой связанности, измеренной числом мобильных подписок на душу населения, на 10 п.п. приводит к снижению двусторонних торговых издержек примерно на 2%; однако данный эффект существенно зависит от институциональной среды, С. Bellucci, S. Rubínová, R. Piermartini (2025). В странах с беспрепятственным трансграничным доступом к коммуникационной инфраструктуре и облегченными потоками данных влияние цифровизации на торговые издержки оказывается значительно выше, особенно в экономиках со средним и низким уровнем дохода. Полученные результаты интерпретируются как свидетельство комплементарности цифровой инфраструктуры и институциональных условий в снижении торговых издержек, С. Bellucci, S. Rubínová, R. Piermartini (2025).

Однако подходы, опирающиеся на показатели общей цифровой инфраструктуры, часто обладают ограниченной интерпретируемостью с точки зрения их прямого вклада в снижение торговых издержек, следовательно они могут быть малоприменимы для выработки прикладных рекомендаций экономической политики. В эмпирической литературе наряду с такими подходами рассматриваются институциональные аспекты цифровизации, напрямую связанные с административными издержками внешней торговли, включая цифровизацию внешнеторговых операций, трансграничных процедур и взаимодействия бизнеса с государственными органами, М. Chen, С. Volpe Martincus (2022). Для анализа влияния торговых процедур используются как случаи изменения отдельных мер и процедур, так и различные индикаторы уровня цифровизации торговых процедур.

Микроэкономические исследования введения или изменения отдельных электронных процедур позволяют проследить конкретные каналы снижения издержек. Например, поэтапное внедрение электронного механизма «единого окна» сопровождалось существенным ростом экспорта фирм за счет упрощения взаимодействия с государственными органами и сокращения административных барьеров, особенно для товаров, требующих согласования с несколькими ведомствами, J. Carballo (2016).

Более близкие к нашему анализу межстрановые оценки требуют использования унифицированных мер цифровизации торговых процедур, таких как индексы цифровизации торговли (trade digitalization index, TDI) (ООН, 2025). Содержательно индекс безбумажности торговли отражает степень реализации процедур в цифровом формате, включая электронную подачу и обработку документов, электронный обмен данными между ведомствами, а также юридическое признание и трансграничное использование электронных документов. Такой переход связан с сокращением времени и сопутствующих издержек этих процедур, снижением административной неопределенности и повышением предсказуемости трансграничных операций. В терминах теории внешней торговли такие изменения интерпретируются как снижение фиксированных издержек торговли.



Уровень цифровизации торговых процедур TDI значительно влияет на объемы торговли. Эконометрические оценки на основе структурной гравитационной модели торговли указывают, что повышение индекса цифровизации торговли на 10% связано с увеличением внешнеторговых потоков стран примерно на 7,5–8%⁷. Моделирование на основе полученных результатов и текущего уровня цифровизации по регионам мира показало, что полная реализация комплекса мер цифровизации торговли, способна привести к еще более выраженному росту мировой торговли – на 12%. При этом важной особенностью является неоднородность эффекта – он слабее выражен для развитых стран и стран Юго-восточной Азии из-за уже достигнутых высоких показателей цифровизации торговли⁸.

Суммируя, цифровые технологии в широком смысле снижают торговые издержки за счет уменьшения информационных и коммуникационных фрикций, влияя не только на объемы внешней торговли, но и на ее структурные характеристики. Снижение торговых издержек связано с изменением экстенсивной маржи и ростом диверсификации торговли. Однако использование общих мер цифровизации экономики не позволяет четко интерпретировать влияние цифровизации через механизмы снижения торговых издержек. Цифровизация конкретных торговых процедур представляет собой специфический и количественно измеримый канал такого снижения издержек в узком смысле. Вместе с тем число строгих эмпирических исследований, напрямую использующих показатели цифровизации торговых процедур, таких как индексы ООН безбумажности торговли, остается ограниченным, в результате эффект цифровизации торговых процедур изучен существенно слабее. Представленный далее анализ ставит целью дополнить имеющиеся эмпирические свидетельства влияния такого типа цифровизации торговли на её структуру, а именно диверсификацию.

ДАННЫЕ

В эмпирическом анализе используются два типа данных: показатели цифровизации торговых процедур и статистика двусторонней торговли товарами. Данные представлены для 2015, 2017, 2019 и 2021 годов, что связано с периодичностью расчетов показателей цифровизации (ООН, 2025) и доступности статистики торговли (ВАСИ-СЕРП, 2025).

Для измерения уровня цифровизации торговых процедур используется уже упомянутый *индекс цифровизации торговли* (TDI), который является арифметическим средним двух индексов: *безбумажности торговли* (Paperless Trade, PT)⁹ и *трансграничной безбумажной торговли* (Cross-Border Paperless Trade, CPT)¹⁰ из Глобального опроса ООН «Глобального исследования ООН по вопросам упрощения процедур торговли с использованием цифровых и устойчивых технологий» (ООН, 2025). Обследование ООН направлено на мониторинг реализации мер по упрощению и цифровизации торговых процедур и обеспечивает сопоставимую

межстрановую информацию о состоянии торгового администрирования для более 160 стран. Данные формируются на основе стандартизированного опросника, который заполняется национальными органами, ответственными за внешнюю торговлю. Ответы стран подвергаются процедуре проверки и валидации.

Индекс безбумажности торговли (РТ) отражает степень перехода от бумажного документооборота к электронным форматам во внутренних торговых и таможенных процедурах. Он включает показатели в себя возможности электронной подачи: заявлений на возврат таможенных платежей; преференциальных сертификатов происхождения; таможенных деклараций; морских грузовых манифестов; авиационных грузовых манифестов; заявлений и выдачи импортных и экспортных разрешений; а также наличие электронной уплаты таможенных пошлин; функционирование электронной системы «единого окна»; наличие автоматизированной таможенной системы; и доступ к интернету для таможенных и пограничных органов.

Индекс трансграничной безбумажной торговли (СРТ) отражает именно трансграничные аспекты цифровизации торговли и включает в себя возможности электронного обмена: сертификатами происхождения; санитарными и фитосанитарными сертификатами; таможенными декларациями; а также учитывает возможности безбумажного сбора платежей по документарным аккредитивам; наличие правовой базы для цифровой аутентификации; и законодательное и нормативное регулирование электронных транзакций.

Данные о международной торговле товарами берутся из базы ВАСИ (Base pour l'Analyse du Commerce International), разрабатываемой Центром исследований международной экономики СЕРИИ (ВАСИ-СЕРИИ, 2025). База ВАСИ на основе данных UN Comtrade, используя процедуру согласования отчетности экспортеров и импортеров, минимизирует расхождения между данными партнеров об одних и тех же потоках. Для каждой товарно-страновой пары используется алгоритм отбора наиболее надежного источника информации с учетом полноты, стабильности и согласованности отчетности, а также проводится очистка данных от выбросов и статистических аномалий. Торговые потоки в ВАСИ представлены в стоимостном выражении в текущих долларах США и классифицированы по Гармонизированной системе (HS) на 6-знаках.

Для оценки концентрации (диверсификации) внешней торговли используются индексы Херфиндаля–Хиршмана (ННН), рассчитываемые на основе стоимостных объемов торговых потоков. Расчеты выполняются отдельно для экспорта, импорта и двусторонних торговых связей.

Индекс Херфиндаля–Хиршмана географической концентрации экспорта страны в товарном разрезе:

$$HHI_{oit} = \sum_d \left(\frac{v_{odit}}{\sum_d v_{odit}} \right)^2 \quad (1)$$



где o – страна-экспортер (origin), d – страна-импортер (destination), t – год, i – товарная подпозиция (6-значный код ТН ВЭД), v_{odit} – стоимость поставок товара i из страны o в страну d в год t .

Аналогично, для географической концентрации импорта страны в товарном разрезе:

$$HHI_{dit} = \sum_o \left(\frac{v_{odit}}{\sum_o v_{odit}} \right)^2 \quad (2)$$

Для товарной концентрации двусторонней торговли пары «экспортер–импортер»:

$$HHI_{odt} = \sum_i \left(\frac{v_{odit}}{\sum_i v_{odit}} \right)^2 \quad (3)$$

Более высокие значения индекса Херфиндаля–Хиршмана соответствуют более высокой концентрации торговли, тогда как более низкие значения отражают большую диверсификацию товарной структуры. Используемые показатели цифровизации торговых процедур – индексы РТ и ТДИ, а также индексы Херфиндаля–Хиршмана – были нормализованы путем вычитания среднего значения и деления на стандартное отклонение. Это позволяет интерпретировать оцениваемые коэффициенты в терминах отклонений от среднего уровня.

РЕЗУЛЬТАТЫ

На основании представленных в литературе предположений и результатов следует, что повышение уровня цифровизации торговых процедур может способствовать диверсификации внешней торговли за счет снижения фиксированных издержек выхода на внешние рынки и сопровождения торговых операций. В терминах используемых в работе показателей эта гипотеза формулируется в следующем виде: *существует отрицательное влияние уровня цифровизации торговых процедур на степень концентрации торговли, измеряемого индексом Херфиндаля–Хиршмана.*

Для проверки данной гипотезы оцениваются три регрессионные модели на панельных данных, каждая из которых специфицируется в виде двунаправленной модели, то есть включает фиксированные эффекты по объектам наблюдения и по временным периодам. Первая модель регрессирует показатель географической концентрации экспортных поставок отдельных товаров на индекс цифровизации страны-экспортера:

$$HHI_{oit} = \beta Digital_{ot} + \delta \ln GDPpc_{ot} + \lambda \ln Pop_{ot} + \gamma_t + \alpha_{oi} + \varepsilon_{oit} \quad (4)$$

где HHI_{oit} – индекс Херфиндаля–Хиршмана для экспортера o товара i в год t ,

характеризующий степень концентрации экспортных потоков; $Digital_{ot}$ – показатель цифровизации торговых процедур (РТ или TDI); $\ln GDPpc_{ot}$ – логарифм ВВП на душу населения; $\ln Pop_{ot}$ – логарифм численности населения; Y_t – годовые фиксированные эффекты, контролирующие общеэкономические шоки; α_o – страновые фиксированные эффекты; ϵ_{oit} – случайная ошибка.

Результаты регрессий представлены в таблице 1, спецификации (1) и (2). Зависимой переменной является показатель концентрации поставок конкретного товара страной-экспортером по рынкам сбыта. Для этой меры географической концентрации выявлена статистически значимая отрицательная связь с уровнем цифровизации экспортера, измеряемого как индексом безбумажности торговли РТ, так и агрегированным индексом цифровизации торговли TDI. Полученные оценки можно интерпретировать следующим образом: рост цифровизации страны-экспортера приводит к увеличению числа рынков, на которые поставляется рассматриваемый товар. Это согласуется с литературой, в рамках которой снижение торговых издержек приводит к расширению набора экспортных направлений и снижению географической концентрации торговых потоков, Т. Chaney (2008), А. Dennis, В. Shepherd (2001).

Таблица 1

Результаты регрессий

Концентрация торгового потока по показателю:	Экспортер-товар по импортерам (4)		Импортер-товар по экспортерам (5)		Экспортер-импортер по товарам (6)	
	РТ	TDI	РТ	TDI	РТ	TDI
Показатель цифровизации стран:	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Цифровизация экспортера (РТ / TDI)	-0.0542*** (0.0018)	-0.0372*** (0.0020)			-0.0315*** (0.0105)	-0.0226* (0.0117)
Цифровизация импортера (РТ / TDI)			-0.0172*** (0.0015)	-0.0012 (0.0017)	-0.0197* (0.0104)	-0.0175 (0.0117)
ln-население экспортера	-0.6311*** (0.0373)	-0.6352*** (0.0374)			-0.2084 (0.2137)	-0.2122 (0.2141)
ln-население импортера			-0.7746*** (0.0300)	-0.7624*** (0.0301)	-0.2978 (0.2033)	-0.3050 (0.2038)
ln -ВВП на душу экспортера	0.0055 (0.0062)	0.0000 (0.0062)			-0.0973*** (0.0311)	-0.0984*** (0.0311)
ln -ВВП на душу импортера			-0.1256*** (0.0046)	-0.1252*** (0.0046)	-0.1424*** (0.0313)	-0.1432*** (0.0313)
Фиксированные эффекты	экспортер-товар и год	экспортер-товар и год	импортер-товар и год	импортер-товар и год	экспортер-импортер и год	экспортер-импортер и год
Число наблюдений	1 386 875	1 386 875	2 014 545	2 014 545	47 229	47 229
R-squared	0.8356	0.8355	0.8138	0.8138	0.8456	0.8456

Примечания к таблице: *** - $p < 0.01$, ** - $p < 0.05$, * - $p < 0.1$.

Источник: расчеты автора на основе данных (ВАСИ-СЕП, 2025) и (ООН, 2025).



Вторая модель регрессирует показатель географической концентрации импортных поставок отдельных товаров на индекс цифровизации страны-импортера:

$$HHI_{dit} = \beta Digital_{dt} + \delta \ln GDPpc_{dt} + \lambda \ln Pop_{dt} + \gamma_t + \alpha_{di} + \varepsilon_{dit} \quad (5)$$

обозначения аналогичны приведенным после уравнения (4), но для страны-импортера.

Результаты регрессии, представленные в спецификациях (3) и (4), демонстрируют отрицательную и статистически значимую связь между уровнем цифровизации импортера и географической концентрацией его импортных потоков при использовании индекса безбумажности торговли РТ. Следовательно, повышение цифровизации торговых процедур в стране-импортере связано с диверсификацией источников импорта конкретных товаров, то есть с увеличением числа стран-поставщиков. Однако при использовании агрегированного индекса цифровизации торговли TDI соответствующий коэффициент оказывается статистически незначимым, что указывает на меньшую устойчивость данного эффекта по сравнению с результатами для экспорта.

Третья модель регрессирует показатель товарной концентрации торговых потоков от экспортера к импортеру на индексы цифровизации этих стран:

$$HHI_{odt} = \beta_1 Digital_{ot} + \beta_2 Digital_{dt} + \delta_1 \ln GDPpc_{ot} + \delta_2 \ln GDPpc_{dt} + \lambda_1 \ln Pop_{ot} + \lambda_2 \ln Pop_{dt} + \gamma_t + \alpha_{od} + \varepsilon_{odt} \quad (6)$$

обозначения аналогичны приведенным после уравнения (4).

Результаты оценивания третьей модели представлены в спецификациях (5) и (6). Оценки указывают на отрицательную статистически значимую связь между уровнем цифровизации страны-экспортера и товарной концентрацией его поставок на рынки отдельных стран. Этот результат наблюдается при использовании обоих индексов цифровизации, хотя в случае TDI статистическая значимость ниже.

Для страны-импортера отрицательная связь между цифровизацией и товарной концентрацией поставок из конкретной страны также наблюдается, однако соответствующие оценки имеют низкую статистическую значимость.

В целом результаты третьей модели дополняют выводы, полученные для первых двух спецификаций, и свидетельствуют о том, что цифровизация торговых процедур ассоциирована с диверсификацией внешней торговли не только по географическим направлениям, но и по товарной структуре двусторонних торговых потоков, прежде всего со стороны стран-экспортеров.

Ключевые результаты указывают на то, что рост цифровизации торговых процедур в стране-экспортере способствует расширению числа рынков сбыта товаров. Повышение уровня цифровизации в стране-импортере также связано с диверсификацией источников импорта, однако соответствующие оценки оказываются менее устойчивыми. Кроме того, цифровизация торговых процедур в стране-экс-

портере ассоциирована с ростом товарной диверсификации двусторонней торговли; аналогичный эффект для цифровизации импортера также наблюдается, но проявляется слабее.

ВЫВОДЫ

Эмпирически показано, что повышение уровня цифровизации торговых процедур связано с ростом диверсификации внешней торговли, т.е. снижением её концентрации. Регрессионные оценки указывают на устойчивую отрицательную связь между цифровизацией экспортера и концентрацией торговли; однако в случае цифровизации торговых процедур страны-импортера эффект слабее и менее устойчив.

Практическая значимость полученных результатов заключается в демонстрации того, что положительный эффект цифровизации на диверсификацию внешней торговли формируется прежде всего за счет индекса безбумажной торговли, то есть цифровизации процедур взаимодействия с органами власти. Это означает, что в рамках цифровизации целесообразно отдавать приоритет внутренним торговым и таможенным процедурам, с которыми сталкиваются компании: электронной подаче и обработке деклараций, сертификатов и разрешений, полноценному функционированию механизма «единого окна», электронным платежам и юридическому признанию электронных документов. Цифровизация указанных процедур оказывается более тесно связанной с расширением географии торговли и снижением товарной концентрации поставок по сравнению с процедурами трансграничного обмена сертификатами, декларациями и другими документами.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ См. Dennis A., Shepherd B. Trade facilitation and export diversification // *The World Economy*, Vol. 34, No. 1, 2001. pp. 101-122.; Cadot O., Carrère C., Strauss-Kahn V. Export Diversification: What's behind the Hump? // *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 95, No. 3, 2011. pp. 590-605.; Bonfiglioli A., Crinò R., Gancia G. International trade with heterogeneous firms: Theory and evidence // *CESifo Working Paper*, Vol. 9423, 2021.

² Meijers H. Does the internet generate economic growth, international trade, or both? // *International Economics and Economic Policy*, Vol. 11, No. 1, 2014. pp. 137-163.

³ Лощенкова А.Н. Проблемы измерения уровня цифровизации и проведения эмпирической оценки ее влияния на экономическое развитие // *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика*, Vol. 5, 2024. pp. 119-132.

⁴ Chen M., Volpe Martincus C. Digital technologies and globalization: a survey of research and policy applications // *Discussion Paper - Inter-American Development Bank*, 2022. pp. 1-48.



⁵ BACI-CEPII. The CEPII-BACI dataset. 2025. URL: https://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/bdd_modele_item.asp?id=37

⁶ ООН. Global Survey on Digital and Sustainable Trade Facilitation. 2025. URL: <https://www.untfsurvey.org/>

⁷ Duval Y., Utoktham C. Partial and general equilibrium impacts of trade digitalization using structural gravity model // ARTNeT Working Paper Series, Vol. 242, 2024, p. 8, Table 2.

⁸ Там же, p.9, Table 3.

⁹ В индекс безбумажности торговли включаются следующие показатели: автоматизированная таможенная система, доступ к сети Интернет для таможенных органов и других органов пограничного контроля, электронная система «единого окна», подача таможенных деклараций в электронном виде, электронное заявление и выдача разрешения на ввоз и вывоз, подача грузовых манифестов в электронном виде, подача авиагрузовых манифестов в электронном виде, электронное заявление и выдача преференциального сертификата происхождения, электронная оплата таможенных пошлин и сборов. Подробнее на сайте «Глобальное исследование ООН по вопросам упрощения процедур торговли с использованием цифровых и устойчивых технологий / Сравните меры по степени их реализации (рейтинг мер)». 2025. URL: <https://www.untfsurvey.org/ru/compare-measures>

¹⁰ В индекс трансграничной безбумажной торговли включаются следующие показатели: электронное заявление на возврат таможенных платежей, нормативно-правовые акты, регулирующие электронные транзакции, признанный центр сертификации, электронный обмен таможенными декларациями, электронный обмен сертификатами происхождения, электронный обмен санитарными и фитосанитарными сертификатами, безбумажный инкассо платежа по документарному аккредитиву. Там же, URL: <https://www.untfsurvey.org/ru/compare-measures>

БИБЛИОГРАФИЯ

Лощенкова А.Н. Проблемы измерения уровня цифровизации и проведения эмпирической оценки ее влияния на экономическое развитие // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика, Vol. 5, 2024. pp. 119-132. @Loshhenkova A.N. Problemy izmereniya urovnya cifrovizacii i provedeniya empiricheskoy ocenki ee vliyaniya na ekonomicheskoe razvitie // E`TAP: e`konomicheskaya teoriya, analiz, praktika, Vol. 5, 2024. pp. 119-132.

ООН. Глобальное исследование ООН по вопросам упрощения процедур торговли с использованием цифровых и устойчивых технологий. 2025. @ООН. Global`noe issledovanie OON po voprosam uproshheniya procedur togovli s ispol`zovaniem cifrovuy`x i ustojchivy`x tehnologij. 2025. - URL: <https://www.untfsurvey.org/ru>

Alcalá F., Ciccone A. Trade and productivity // The Quarterly journal of economics, Vol. 119, No. 2, 2004. pp. 613-646.

BACI-CEPII. The CEPII-BACI dataset. 2025. URL: https://www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html

- Bellucci C., Rubínová S., Piermartini R. Better together: How digital connectivity and regulation reduce trade costs // *Review of International Economics*, Vol. 33, No. 3, 2025. pp. 796-814.
- Bonfiglioli A., Crinò R., Gancia G. International trade with heterogeneous firms: Theory and evidence // *CESifo Working Paper*, Vol. 9423, 2021.
- Cadot O., Carrère C., Strauss-Kahn V. Export Diversification: What's behind the Hump? // *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 95, No. 3, 2011. pp. 590–605.
- Carballo J., Graziano A., Schaur G., Volpe Martincus C. The border labyrinth: Information technologies and trade in the presence of multiple agencies // *Working paper series - Inter-American Development Bank*, Vol. IDB-WP-706, 2016.
- Chaney T. Distorted gravity: the intensive and extensive margins of international trade // *American Economic Review*, Vol. 98, No. 4, 2008. pp. 1707-1721.
- Chen M., Volpe Martincus C. Digital technologies and globalization: a survey of research and policy applications // *Discussion Paper - Inter-American Development Bank*, 2022. pp. 1-48.
- Clarke G.R., Wallsten S.J. Has the Internet Increased Trade?: Evidence from Industrial and Developing Countries // *Economic Inquiry*, Vol. 44, No. 3, 2006. pp. 465-484. doi:10.1093/ei/cbj026
- Dennis A., Shepherd B. Trade facilitation and export diversification // *The World Economy*, Vol. 34, No. 1, 2001. pp. 101-122.
- Duval Y., Utoktham C. Partial and general equilibrium impacts of trade digitalization using structural gravity model // *ARTNeT Working Paper Series*, Vol. 242, 2024.
- Fernandes A.M., Mattoo A., Nguyen H., Schiffbauer M. The internet and Chinese exports in the pre-ali baba era // *Journal of Development Economics*, Vol. 138, 2019. pp. 57-76.
- Frankel J.A., Romer D. Does trade cause growth? // *American Economic Review*, Vol. 89, No. 3, 1999. pp. 379–399.
- Freund C.L., Weinhold D. The effect of the Internet on international trade // *Journal of international economics*, Vol. 62, No. 1, 2004. pp. 171-189.
- Meijers H. Does the internet generate economic growth, international trade, or both? // *International Economics and Economic Policy*, Vol. 11, No. 1, 2014. pp. 137-163.
- Melitz M.J. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity // *Econometrica*, Vol. 71, No. 6, 2003. pp. 1695-1725.
- Mora J., Olabisi M. Economic development and export diversification: The role of trade costs // *International Economics*, Vol. 173, 2023. pp. 102-118.
- Visser R. The effect of the internet on the margins of trade // *Information Economics and Policy*, Vol. 46, 2019. pp. 41-54.



Научно-методические аспекты формирования классификатора эффективности внешней торговли России и Китая

Мария Александровна ШАПОР,

кандидат экономических наук,

Институт Китая и современной Азии РАН (ИКСА

РАН) (117997 Москва, Нахимовский пр-т, 32) -

старший научный сотрудник Центра социально-

экономических исследований;

Финансовый университет Российской Федерации -

доцент кафедры международного бизнеса,

e-mail: chursina17@gmail.com

SPIN-код: 3792-0883

УДК:339.5(470+510); ББК:65.428; Jel: F10

DOI: 10.64545/2072-8042-2026-3-34-42

Роман Александрович ПЛАКСИЙ,

Российская академия народного хозяйства

и государственной службы при Президенте РФ

(119571, Москва, пр-кт. Вернадского, д. 82, стр. 1) -

аспирант 2 курса, e-mail: volkov01.01@mail.ru

SPIN: 8740-6327

Аннотация

Статья посвящена разработке Интегрированного Многоуровневого Классификатора Торговой Устойчивости (ИМКТУ) для оценки эффективности внешней торговли в условиях санкционного давления. Методологическую основу составляет синтез теории экономической устойчивости и анализа глобальных торговых сетей. Классификатор включает пять уровней: структурную адаптивность, финансовую устойчивость, технологическую сложность, логистическую эффективность и институциональную устойчивость. Мультипликативная модель связывает базовый компонент с динамическим множителем. Апробация проведена на данных РФ и КНР за 2015–2024 гг. Валидация подтверждает корреляцию с экспертными оценками $r = 0,891$ и $R^2 = 0,783$.

Ключевые слова: торговая устойчивость, классификатор, санкционное давление, внешняя торговля, факторный анализ, мультипликативная модель, экономическая устойчивость, сравнительный анализ, Россия, Китай.

Developing a Classifier for the Foreign Trade Efficiency of Russia and China: Scientific and Methodological Aspects

Maria Alexandrovna SHAPOR,

Candidate of Sciences in Economics, Institute of China and Modern Asia, Russian Academy of Sciences (ICSA RAS) (32 Nakhimovsky pr-t, Moscow Russia 117997) - Senior Researcher, Center for Socio-Economic Research; Financial University of the Russian Federation - Associate Professor, Department of International Business, e-mail: chursina17@gmail.com SPIN: 3792-0883

Roman Aleksandrovich PLAKSII,

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA) - (119571, Moscow, ave. Vernadsky, 82, building 1) - 2nd year Postgraduate Student, e-mail: volkov01.01@mail.ru SPIN: 8740-6327

Abstract

The article presents the Integrated Multilevel Trade Resilience Classifier (IMTRC) for assessing foreign trade efficiency under sanctions pressure. The methodology synthesizes economic resilience theory and global trade network analysis. The classifier includes five levels: structural adaptability, financial resilience, technological complexity, logistics efficiency, and institutional sustainability. A multiplicative model links the baseline component with a dynamic multiplier. The empirical testing of the tool was conducted using data from Russia and China for 2015–2024. Validation confirms a correlation with expert assessments at $r = 0.891$ and $R^2 = 0.783$.

Keywords: trade resilience, classifier, sanctions pressure, foreign trade, factor analysis, multiplicative model, economic resilience, comparative analysis, Russia, China.

Современная система международной торговли функционирует в условиях беспрецедентного санкционного давления и глобальной экономической трансформации¹². Традиционные инструменты оценки эффективности внешней торговли – индексы выявленных сравнительных преимуществ (RCA), DEA-модели, ARDL-спецификации, GARCH-анализ волатильности – обладают существенными ограничениями при анализе торговых систем, испытывающих систематическое внешнее давление. Эти методы разрабатывались для анализа систем, функционирующих в относительно стабильных условиях, и не предусматривают учёта разрывов логистических цепочек, ограничений доступа к финансовой инфраструктуре, технологических барьеров и геополитических рисков.

Обзор региональных кейсов адаптации к санкциям выявил существенную дифференциацию в траекториях приспособления торговых систем к внешним ограничениям. ECOWAS представляет региональный опыт адаптации в многостороннем формате; Армения – пример промежуточной экономики с косвенным санкционным давлением; Иран демонстрирует наиболее продолжительный опыт полномасштабных санкций с 2010 г.³; Венесуэла иллюстрирует критический случай неудачной адаптации. Эта дифференциация свидетельствует о наличии латентных факторов



устойчивости, не получивших систематического измерения в эмпирической литературе.

Целью настоящего исследования является разработка Интегрированного Многоуровневого Классификатора Торговой Устойчивости (ИМКТУ), призванного устранить выявленные методологические пробелы путём синтеза подходов из различных областей экономической науки.

Концептуальной основой классификатора служит теория экономической устойчивости (*economic resilience*), рассматривающая способность экономических систем противостоять внешним шокам как ключевую характеристику их функционирования⁴. В отличие от традиционного понимания устойчивости как возвращения системы в исходное состояние, современная трактовка Мартина и Санли понимает устойчивость как способность к адаптивной трансформации, позволяющей поддерживать ключевые функции в изменившихся условиях⁵. Применительно к внешнеторговым системам это означает, что эффективность должна оцениваться по способности перестраивать географическую и товарную структуру торговли, развивать альтернативные логистические маршруты и платёжные механизмы.

Новизна классификатора заключается в рассмотрении торговой системы страны как сложной адаптивной системы. Данное положение предполагает нелинейный характер взаимодействий между различными аспектами торговой устойчивости, что обосновывает применение мультипликативной, а не аддитивной спецификации. Кроме того, оно требует учёта эмерджентных свойств торговой системы и направляет внимание на изучение механизмов адаптации и трансформации во времени.

Классификатор строится на основе иерархической структуры из пяти уровней. Первый уровень – структурная адаптивность – отражает способность торговой системы к диверсификации экспортных направлений и товарной номенклатуры. Для количественной оценки используется модифицированный индекс Херфиндаля–Хиршмана, рассчитываемый отдельно для географической и товарной структуры экспорта с взвешиванием долей на коэффициенты геополитических рисков соответствующих направлений.

Второй уровень – финансовая устойчивость – характеризует устойчивость финансовых механизмов обслуживания внешней торговли при ограничениях доступа к международным платёжным системам. Ключевыми индикаторами выступают доля расчётов в национальных валютах, развитость альтернативных платёжных систем (российская СПФС, китайская CIPS), наличие механизмов торгового финансирования. В 2024 г. объём транзакций через CIPS вырос на 42,6% и составил 175,49 трлн юаней (24,47 трлн долл.)⁶.

Третий уровень – технологическая сложность – оценивает долгосрочную конкурентоспособность экспорта. Применяется синтез методологии индекса экономической сложности Хаусмана–Идальго с показателями интенсивности НИОКР в

экспортноориентированных отраслях⁷. Индекс рассчитывается на основе анализа двудольной сети, связывающей страны с производимыми ими товарами.

Четвёртый уровень – логистическая эффективность – охватывает способность торговой системы обеспечивать физическое перемещение товаров. Оценка осуществляется на основе адаптированного Logistics Performance Index Всемирного банка с дополнительными параметрами альтернативной транспортной инфраструктуры, гибкости логистических решений и устойчивости маршрутов к геополитическим рискам⁸.

Пятый уровень – институциональная устойчивость – отражает качество институциональной среды, поддерживающей адаптацию внешней торговли. Оценка базируется на показателях Worldwide Governance Indicators Всемирного банка с корректировками для кризисных условий⁹.

Формализация ИМКТУ осуществляется в форме мультипликативной модели. Сравнительный анализ аддитивной, мультипликативной и логарифмической спецификаций показал, что мультипликативная форма обеспечивает наивысший коэффициент корреляции с экспертными оценками – 0,891 ($p < 0,001$), тогда как аддитивная – 0,634, а логарифмическая – 0,741. Общая форма модели:

$$\text{ИМКТУ}_{\text{расш}} = \text{ИМКТУ}_{\text{баз}} \times D_{\text{коэфф}}$$

Базовый компонент рассчитывается как взвешенная сумма пятиуровневых оценок:

$$\text{ИМКТУ}_{\text{баз}} = W_A \times L_A + W_B \times L_B + W_C \times L_C + W_D \times L_D + W_E \times L_E$$

Весовые коэффициенты определены факторным анализом методом главных компонент: $W_A = 0,30$ (структурная адаптивность); $W_B = 0,25$ (финансовая устойчивость); $W_C = 0,20$ (технологическая сложность); $W_D = 0,15$ (логистическая эффективность); $W_E = 0,10$ (институциональная устойчивость). Статистическая значимость подтверждена тестом Бартлетта ($\chi^2 = 892,4$; $p < 0,001$) и мерой КМО = 0,847.

Динамический коэффициент:

$$D_{\text{коэфф}} = \alpha \times \text{SRF} + \beta \times \text{NF} + \gamma \times \text{PF}$$

где SRF – фактор реакции на шоки, NF – сетевой фактор (рассчитывается алгоритмом PageRank на графе торговых потоков), PF – фактор давления (на основе Global Sanctions Database). Весовые коэффициенты: $\alpha = 0,4$; $\beta = 0,4$; $\gamma = 0,2$. Оценивание регрессионной модели дало: $\beta_{\text{SRF}} = 0,412$ (SE = 0,051; $t = 8,08$); $\beta_{\text{NF}} = 0,389$ (SE = 0,048; $t = 8,10$); $\beta_{\text{PF}} = 0,199$ (SE = 0,037; $t = 5,38$); все при $p < 0,001$. $R^2 = 0,763$, $F = 127,4$ ($p < 0,001$).

На протяжении 2015–2024 гг. структура торговой устойчивости России претерпела существенные изменения. Товарооборот России и Китая в 2024 г. составил рекордные 244,8 млрд долл.¹⁰.



Таблица 1

Динамика ИМКТУ России, 2015–2024

Уровень	2015	2018	2021	2024	Δ, %
А: Структурная адаптивность	0,612	0,635	0,767	0,787	+28,6
В: Финансовая устойчивость	0,537	0,533	0,683	0,783	+45,8
С: Технологическая сложность	0,450	0,420	0,353	0,380	-16,3
Д: Логистическая эффективность	0,743	0,728	0,738	0,770	+3,6
Е: Институцион. устойчивость	0,720	0,758	0,838	0,855	+18,8
Базовый индекс	0,592	0,603	0,676	0,709	+19,8
D коэффициент	0,667	0,671	0,743	0,769	+15,3
Расширенный индекс	0,395	0,404	0,502	0,545	+38,0

Источник: составлено автором.

Динамика ИМКТУ России выявляет четыре фазы. Фаза 1 (2015–2016): первоначальный шок от санкций, расширенный индекс снизился до минимума 0,391. Фаза 2 (2017–2019): начало адаптации, индекс вырос до 0,432 (+10,5%) за счёт переориентации торговли на восток. Фаза 3 (2020–2021): восстановление, индекс достиг 0,502 (+16,2%) благодаря росту цен на энергоносители и развитию СПФС. Фаза 4 (2022–2024): ускоренная адаптация – несмотря на комплексные санкции, индекс продолжил рост до 0,545 (+8,6%)¹¹. Валютная диверсификация расчётов выросла на 175%, скорость переориентации экспорта – на 157%. Однако технологическая сложность снизилась на 16,3%.

Таблица 2

Динамика ИМКТУ Китая, 2015–2024

Уровень	2015	2018	2021	2024	Δ, %
А: Структурная адаптивность	0,750	0,772	0,798	0,805	+7,3
В: Финансовая устойчивость	0,720	0,775	0,822	0,845	+17,4
С: Технологическая сложность	0,743	0,820	0,893	0,912	+22,7
Д: Логистическая эффективность	0,810	0,832	0,865	0,868	+7,2
Е: Институцион. устойчивость	0,805	0,822	0,840	0,853	+6,0
Базовый индекс	0,766	0,805	0,844	0,850	+11,0

Уровень	2015	2018	2021	2024	Δ, %
D коэффициент	0,872	0,868	0,879	0,876	+0,5
Расширенный индекс	0,668	0,698	0,741	0,745	+11,5

Источник: составлено автором.

Динамика Китая демонстрирует устойчивый монотонный рост. Программа «Made in China 2025» обеспечила рост технологической сложности на 22,7% (с 0,743 до 0,912)¹². Финансовая устойчивость выросла на 17,4% за счёт развития CIPS и расширения расчётов в юанях. Вступление RCEP в силу (январь 2022 г.) укрепило сетевой фактор с 0,85 до 0,923¹³. Однако в 2024 г. расширенный индекс незначительно снизился (-0,5%), что отражает усиление американских технологических ограничений.

Таблица 3

Сравнение динамики ИМКТУ России и Китая

Год	Россия	Китай	Разница	Преимущество КНР
2015	0,395	0,668	-0,273	+69%
2018	0,404	0,698	-0,294	+73%
2021	0,502	0,741	-0,239	+48%
2023	0,530	0,749	-0,219	+41%
2024	0,545	0,745	-0,200	+37%

Источник: составлено автором.

Разница между ИМКТУ России и Китая сократилась с 69% (2015 г.) до 37% (2024 г.) – на 32 п.п. Россия демонстрирует более высокие темпы адаптации (+38%) по сравнению с Китаем (+11,5%), что обусловлено вынужденной ускоренной перестройкой торговой системы. Критическое расхождение наблюдается в технологической сложности: 0,912 для Китая против 0,380 для России. Корреляционный анализ показывает, что различие по уровню С объясняет 67% всей разницы в интегральном индексе.

Валидация ИМКТУ осуществляется путём сопоставления модельных оценок с независимыми экспертными оценками торговой устойчивости стран, а также путём анализа связи индекса с фактической динамикой внешней торговли в периоды внешних шоков в 2015–2024 гг. Полученные оценки показывают высокую положительную корреляцию между ИМКТУ и экспертными оценками, причём эта корреляция превышает соответствующие показатели для традиционных индексов торговой эффективности, которые, как правило, демонстрируют значения порядка 0,6–0,7.

Прогностические свойства ИМКТУ оцениваются на панельной выборке, включающей несколько десятков стран и временных наблюдений, с использованием



регрессионных моделей, в которых значение индекса выступает объясняющей переменной для динамики экспортных показателей. Построенные спецификации демонстрируют высокую долю объяснённой вариации (R^2 на уровне порядка 0,7–0,8 при статистически значимом F-критерии), а средняя абсолютная ошибка по ключевым эпизодам внешних шоков укладывается в однозначные проценты, что позволяет рассматривать ИМКТУ как инструмент не только описательной, но и прикладной аналитики.

Тестирование робастности при варьировании весовых коэффициентов на $\pm 10\%$ показало максимальное отклонение 2,3% (технологическая сложность) и среднее 1,2%, что подтверждает устойчивость модели к изменению параметров.

Для России разработаны три сценария до 2030 г. Пессимистичный сценарий («Полная изоляция»): расширенный индекс снижается до 0,510 (–6,4%) при росте интенсивности санкций до 0,98. Базовый сценарий («Адаптированное сосуществование»): индекс растёт до 0,580 (+6,4%) при стабилизации санкций и улучшении технологической сложности до 0,450. Оптимистичный сценарий («Технологический прорыв»): индекс достигает 0,650 (+19,3%) при развитии собственных высокотехнологичных производств.

Для Китая: пессимистичный сценарий («Полная технологическая война»): индекс снижается до 0,670 (–10%); базовый сценарий («Управляемое соперничество»): рост до 0,770 (+3,4%); оптимистичный сценарий («Мировой технологический лидер»): рост до 0,810 (+8,7%) при достижении технологической самостоятельности.

Разработанный ИМКТУ представляет собой инструмент комплексной количественной оценки эффективности внешней торговли, адаптированный для условий санкционного давления. Траектории адаптации России и Китая существенно различаются: Россия осуществляла реактивную перестройку (рост структурной адаптивности на 28,6% и финансовой устойчивости на 45,8% при снижении технологической сложности на 16,3%), тогда как Китай проводил плановую трансформацию с ростом технологической сложности на 22,7%.

Технологическая сложность является критическим фактором долгосрочной конкурентоспособности: различие по данному уровню объясняет 67% всей разницы между странами. Адаптивность торговой системы более значима, чем исходный уровень развития: скорость переориентации экспорта России увеличилась на 157%, валютная диверсификация – на 175%.

Для России приоритетными направлениями повышения торговой устойчивости являются технологическая модернизация экспортного сектора, расширение расчётов в альтернативных валютах и развитие логистической инфраструктуры (Северный морской путь, коридор «Север–Юг»). Для Китая – поддержание технологического лидерства, углубление географической диверсификации экспорта и укрепление позиций в рамках Инициативы «Пояс и путь»¹⁴.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Felbermayr, G. The global sanctions data base / G. Felbermayr, A. Kirilakha, C. Syropoulos [et al.] // *European Economic Review*. – 2020. – Vol. 129. – P. 1–23. – URL: <https://www.science-direct.com/science/article/abs/pii/S0014292120301914> (дата обращения: 15.01.2026).

² Syropoulos, C. The Global Sanctions Data Base – Release 3: COVID-19, Russia, and Multilateral Sanctions / C. Syropoulos [et al.] // *Review of International Economics*. – 2022. – URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/267717/1/1827897171.pdf> (дата обращения: 15.01.2026).

³ Haidar, J. I. Sanctions and export deflection: evidence from Iran / J. I. Haidar // *Economic Policy*. – 2017. – Vol. 32, No. 90. – P. 319–355. – URL: <https://academic.oup.com/economicpolicy/article/32/90/319/3045475> (дата обращения: 15.01.2026).

⁴ Trippel, M. Rethinking regional economic resilience / M. Trippel, S. Fastenrath, A. Isaksen // *Environment and Planning A*. – 2024. – Vol. 56, No. 3. – P. 1–19. – URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/09697764231172326> (дата обращения: 15.01.2026).

⁵ Martin, R. On the notion of regional economic resilience: conceptualization and explanation / R. Martin, P. Sunley // *Journal of Economic Geography*. – 2015. – Vol. 15, No. 1. – P. 1–42. – URL: <https://academic.oup.com/jeog/article-abstract/15/1/1/960842> (дата обращения: 15.01.2026).

⁶ RMB globalization grows with expanding CIPS business // *Shanghai.gov.cn*. – 2025. – URL: <https://english.shanghai.gov.cn/en-FinancialReformandInnovation/20250108/0d5502fd-008549f1bb306f5ccf1ffe7a.html> (дата обращения: 15.01.2026).

⁷ Hidalgo, C. A. The Building Blocks of Economic Complexity / C. A. Hidalgo, R. Hausmann // *Proceedings of the National Academy of Sciences*. – 2009. – Vol. 106, No. 26. – P. 10570–10575. – URL: <https://www.pnas.org/doi/10.1073/pnas.0900943106> (дата обращения: 15.01.2026).

⁸ Logistics Performance Index 2023 // *The World Bank*. – 2023. – URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global> (дата обращения: 15.01.2026).

⁹ Worldwide Governance Indicators // *The World Bank*. – 2024. – URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators> (дата обращения: 15.01.2026).

¹⁰ Trade between Russia and China hit record high in 2024 // *TV BRICS*. – 2025. – URL: <https://tvbrics.com/en/news/china-russia-trade-turnover-to-reach-record-high-in-2024/> (дата обращения: 15.01.2026).

¹¹ The Russian Economy in the Face of Sanctions // *Institute of Europe RAS*. – 2026. – URL: <https://www.instituteofeurope.ru/images/news/012026/Report%20D.%20Zagarrio.pdf> (дата обращения: 15.01.2026).

¹² Made in China 2025 // *MERICCS*. – 2020. – URL: <https://mericcs.org/sites/default/files/2020-04/Made%20in%20China%202025.pdf> (дата обращения: 15.01.2026).

¹³ RCEP to take effect on Jan 1, 2022 // *The State Council of China*. – 2021. – URL: https://english.www.gov.cn/statecouncil/ministries/202111/04/content_WS61836e1ec6d0df57f98e4832.html (дата обращения: 15.01.2026).

¹⁴ China Belt and Road Initiative (BRI) Investment Report 2024 // *Green Finance & Development Center*. – 2025. – URL: <https://greenfdc.org/china-belt-and-road-initiative-bri-investment-report-2024/> (дата обращения: 15.01.2026).



БИБЛИОГРАФИЯ

China Belt and Road Initiative (BRI) Investment Report 2024 // Green Finance & Development Center. – 2025. – URL: <https://greenfdc.org/china-belt-and-road-initiative-bri-investment-report-2024/> (дата обращения: 15.01.2026).

Felbermayr, G. The global sanctions data base / G. Felbermayr, A. Kirilakha, C. Syropoulos [et al.] // *European Economic Review*. – 2020. – Vol. 129. – P. 1–23. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0014292120301914> (дата обращения: 15.01.2026).

Haidar, J. I. Sanctions and export deflection: evidence from Iran / J. I. Haidar // *Economic Policy*. – 2017. – Vol. 32, No. 90. – P. 319–355. – URL: <https://academic.oup.com/economicpolicy/article/32/90/319/3045475> (дата обращения: 15.01.2026).

Hidalgo, C. A. The Building Blocks of Economic Complexity / C. A. Hidalgo, R. Hausmann // *Proceedings of the National Academy of Sciences*. – 2009. – Vol. 106, No. 26. – P. 10570–10575. – URL: <https://www.pnas.org/doi/10.1073/pnas.0900943106> (дата обращения: 15.01.2026).

Martin, R. On the notion of regional economic resilience: conceptualization and explanation / R. Martin, P. Sunley // *Journal of Economic Geography*. – 2015. – Vol. 15, No. 1. – P. 1–42. – URL: <https://academic.oup.com/joeg/article-abstract/15/1/1/960842> (дата обращения: 15.01.2026).

Logistics Performance Index 2023 // The World Bank. – 2023. – URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global> (дата обращения: 15.01.2026).

Made in China 2025 // MERICS. – 2020. – URL: <https://merics.org/sites/default/files/2020-04/Made%20in%20China%202025.pdf> (дата обращения: 15.01.2026).

RMB globalization grows with expanding CIPS business // Shanghai.gov.cn. – 2025. – URL: <https://english.shanghai.gov.cn/en-FinancialReformandInnovation/20250108/0d5502fd-008549f1bb306f5ccf1ffe7a.html> (дата обращения: 15.01.2026).

RCEP to take effect on Jan 1, 2022 // The State Council of China. – 2021. – URL: https://english.www.gov.cn/statecouncil/ministries/202111/04/content_WS61836e1ec6d0df57f98e4832.html (дата обращения: 15.01.2026).

Syropoulos, C. The Global Sanctions Data Base – Release 3: COVID-19, Russia, and Multilateral Sanctions / C. Syropoulos [et al.] // *Review of International Economics*. – 2022. – URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/267717/1/1827897171.pdf> (дата обращения: 15.01.2026).

Trade between Russia and China hit record high in 2024 // TV BRICS. – 2025. – URL: <https://tvbrics.com/en/news/china-russia-trade-turnover-to-reach-record-high-in-2024/> (дата обращения: 15.01.2026).

The Russian Economy in the Face of Sanctions // Institute of Europe RAS. – 2026. – URL: <https://www.instituteofeurope.ru/images/news/012026/Report%20D.%20Zagarrio.pdf> (дата обращения: 15.01.2026).

Trippl, M. Rethinking regional economic resilience / M. Trippl, S. Fastenrath, A. Isaksen // *Environment and Planning A*. – 2024. – Vol. 56, No. 3. – P. 1–19. – URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/09697764231172326> (дата обращения: 15.01.2026).

Worldwide Governance Indicators // The World Bank. – 2024. – URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators> (дата обращения: 15.01.2026).



Приоритетные направления участия России в торговле продукцией горно-металлургического комплекса с развивающимися странами мира*

УДК: 339.5; ББК:65.428; Jel: F10
DOI: 10.64545/2072-8042-2026-3-43-62

*Денис Викторович ЧЕРАШЕВ,
кандидат географических наук,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
Институт мировой экономики и финансов –
ведущий научный сотрудник,
e-mail: tcherashev@mail.ru*

Аннотация

Россия является важным и надёжным поставщиком в развивающиеся страны по ряду базовых чёрных и цветных металлов, в основном крупнотоннажных, относящихся к массовому сегменту. В то же время российская промышленность имеет высокую и зачастую критическую зависимость от импорта различных видов руд и концентратов, металлов и изделий из них из этих государств. Полный отказ от импорта подобной продукции и переход на её самостоятельный выпуск потребует огромных усилий и длительного периода времени, за которое другие страны на этом очень конкурентном рынке способны перехватить инициативу. России целесообразно продолжать борьбу за доступ к сырьевым ресурсам развивающихся стран с целью обеспечения непрерывности поставок.

Ключевые слова: промышленные металлы, потребление металлов, торговля металлами, металлорудное сырьё и концентраты, цены на металлы, развивающиеся страны, Россия на рынке металлов, горнодобывающая индустрия, чёрная металлургия, цветная металлургия, зависимость от импорта металлов, экспорт металлов, редкие металлы, редкоземельные элементы.

* Подготовлено в рамках выполнения государственного задания ВАВТ Минэкономразвития России.



**Trade between Russia and Developing Countries in Mineral Resources and Metals:
Priority Areas**

Denis Viktorovich CHERASHEV,

Candidate of Sciences in Geography, Russian Foreign Trade Academy

(6A Vorobyovskoe shosse, 119285, Moscow), Institute of World Economics and Finance –

Leading Researcher, e-mail: tcherashev@mail.ru

Abstract

Russia is an important and reliable supplier to developing countries of a number of basic ferrous and non-ferrous metals, primarily those of large-tonnage and mass-produced. At the same time, the Russian industrial sector exhibits a high, and often critical, dependence on imports of a various types of ores and concentrates, metals, and metal products from these countries. Complete refusal to import such products in favour of domestic production would require enormous efforts and a prolonged period, during which the other rival countries in this highly competitive market could seize the initiative. Thus, it is advisable for Russia to continue its pursuit of access to mineral resources of the developing countries with a view to ensuring the continuity of supplies.

Keywords: industrial metals, metal consumption, trade in refined metal, metallic ores and concentrates, metal prices, developing countries, Russia on metal market, mining industry, ferrous metallurgy, non-ferrous metallurgy, dependence on import of metals, metal export, rare metals, rare-earth metals.

Потребности мирового хозяйства в базовых промышленных металлах, как цветных, так и чёрных, опирающиеся на достижения научно-технического прогресса и темпы мирового экономического роста фундаментально являются главным фактором, стимулирующим активное развитие горно-металлургического комплекса (ГМК) промышленности в развивающихся странах, обладающих ценными природными ресурсами и стремящихся извлечь из них экономическую выгоду.

Условное разделение металлов на чёрные и цветные является основанием для отнесения к группе чёрных металлов железа, марганца, хрома и других элементов, с выделением группы легирующих металлов, а остальных – к группе цветных, в которой обособляются 5 подгрупп: тяжёлые металлы (медь, цинк, свинец, никель, олово, сурьма, кобальт, кадмий, висмут, ртуть), легкие металлы (алюминий, магний, кальций, калий, натрий, барий, бериллий, литий), благородные металлы (золото, серебро, платина, родий, иридий, палладий и осмий), редкие металлы (молибден, вольфрам, ванадий, титан, ниобий, тантал, цирконий, стронций, скандий, рубидий, цезий, уран, радий, торий, актиний), рассеянные и редкоземельные металлы (германий, галлий, гафний, индий, лантан, таллий, церий, рений)¹.

Продукция ГМК является предметом активного товарооборота между странами мира, предопределяемого объективной основой для МРТ в этой сфере, формируемого различиями в геологической структуре недр, энергообеспеченности,

доступности финансовых ресурсов, техническом развитии, уровне потребления в отраслях промышленности в отдельных регионах планеты. Расширение старых и появление новых сфер применения цветных металлов, промышленные инновации, тренд на «чистую» энергетику и «зеленые» технологии, трудности производства металлов, их высокая рыночная ликвидность в совокупности создают благоприятный момент для инвестиций в расширение добычи руд данных металлов и производства рафинированных металлов. Политическая поддержка на высшем уровне подобных тенденций «озеленения» индустриальных секторов ряда экономик мира уже привела к беспрецедентному росту цен на многие металлы в середине 2020 – конце 2021 годов.

Материалоёмкость современных отраслей мирового хозяйства по многим видам промышленных металлов растёт – увеличивается потребление металлопродукции в пересчете на душу населения, особенно благодаря влиянию крупных азиатских экономик². При этом глобальный выпуск металлов во многом увеличивается за счёт предприятий в крупных развивающихся странах и в КНР, являющейся одновременно крупнейшим на планете потребителем ряда металлов. КНР стала зависеть от импорта металлорудного сырья и вынуждена была на государственном уровне принять дорогостоящую программу зарубежных инвестиций в горнодобывающие проекты по всему миру.

Для России подобная зависимость (если она не будет поставлена под контроль) от импортного сырья может стать весьма опасной и иметь негативные последствия для темпов промышленного роста уже в недалеком будущем. Для российского ГМК важно иметь доступ к ценным и редким ресурсам, соответственно, стоит задача обеспечения предприятий данного комплекса всеми необходимыми материалами и металлорудным сырьём. Необходим последовательный, взвешенный и комплексный подход к обеспечению российской промышленности дефицитными природными элементами и чистыми металлами. Для этого на первых этапах важны обобщение и анализ имеющихся данных, систематизация накопленной информации, прогнозирование потребностей в товарно-сырьевых активах, чтобы в дальнейшем формировать грамотные стратегические шаги в плане адаптации российской экономики к мировым тенденциям в сфере производства и потребления металлов и металлопродукции.

Разрабатываемые и внедряемые инновационные решения и передовые технологии оказываются во всё более сильной зависимости от различных видов металлорудного сырья. При этом в большинстве промышленно развитых государств разработка залежей в земной коре, содержащих востребованные народным хозяйством природные металлические элементы, к настоящему времени сильно затруднена по экономико-политическим и экологическим причинам, а также вследствие истощения многих известных месторождений, что открывает широкие возможности в этой сфере для целого ряда развивающихся стран.



Значимость горно-металлургического комплекса для экономик развивающихся стран. Добыча и переработка полезных ископаемых полноправно является одной из ключевых сфер современной экономики некоторых развивающихся стран. Экономика ряда развивающихся стран уже обладает развитым ГМК, включающим объекты, производящие добычу сырья как закрытым способом (шахты), так и открытым (карьеры), в задачи которого входит создание большего объема продукции с добавленной стоимостью и расширение экспортной направленности.

В частности, для Бразилии продукция ГМК, суммарная стоимость которой ежегодно превышает 40 млрд долл. США, имеет большое значение во внешней торговле, создавая значительную часть ВВП страны (более 1,5%), также формируя весомую долю в общей экспортной выручке (свыше 15%)³. Горнодобывающая отрасль КНР, в которой занято почти 5 млн человек, формирует до 3,5% ВВП страны (см. таблицу 1). В Индии ГМК генерирует около 2,6% от ВВП страны, предлагая работу 0,3 млн человек на более чем 3,5 тыс. рудников и карьеров⁴.

Экспорт минерального и металлического сырья, а также промышленных и драгоценных металлов приносит Перу ежегодно до 65% всей экспортной валютной выручки (свыше 24 млрд долл. США в год), основная часть (60%) которой приходится на вывозимые из страны медь, золото, железную руду, свинец, цинк, серебро, молибден. На долю ГМК промышленности ЮАР приходится почти 9,8% ВВП страны (см. таблицу 1), в нём оперируют сотни предприятий, на которых заняты более 0,49 млн человек, значительная их часть – в производстве руд базовых цветных металлов, железной руды, золота и металлов платиновой группы (МПП). На долю диверсифицированного ГМК промышленности Мексики приходится 3,1% ВВП страны, в её производствах на предприятиях задействовано свыше 0,36 млн человек, что составляет почти 4% всей рабочей силы в стране, где выдано более 25,6 тысяч концессий на осуществление поиска, разведки или эксплуатации месторождений полезных ископаемых⁵.

Для тех развивающихся стран, которые только приступают к освоению своей природной рудно-минеральной базы, приоритетом становится привлечение иностранного капитала, повышение глубины переработки сырья и степени комплексности использования ценных природных ресурсов, а также расширение экспорта продукции с целью увеличения поступления иностранной валюты.

Современный ГМК многих развивающихся стран Африки (в частности, Анголы, Эфиопии, Эсватини, Намибии, Лесото, Республики Конго, Того, Ганы, Республики Гвинея, Мали), играющий ключевую роль в экономике страны и зачастую представленный мелкими фирмами и артелями частных старателей, во многом концентрируется на извлечении самых дорогих на мировом рынке природных ресурсов – алмазов, драгоценных камней и металлов, олова. В частности, на долю горнодобывающего сектора промышленности Эфиопии приходится 0,9% ВВП

страны, при этом в нём оперируют бесчисленные артели старателей (в особенности в золотодобыче, извлечении полудрагоценных камней) в совокупности, насчитывающие почти 1,5 млн человек, из которых 1,24 млн заняты именно в добыче золота⁶.

Таблица 1

Доля продукции горно-металлургического сектора (ГМК) промышленности в совокупном ВВП развивающихся стран, средняя за период 2017 – 2020 гг., (в %)

Страна	Доля, %	Преобладающие отрасли в ГМК
Монголия	17,2	Медно-молибденовая, полиметаллическая, золотодобывающая
Перу	13,8	Медно-молибденовая, полиметаллическая, оловянная, железорудная, драгоценных, редких и рассеянных металлов (селен, ртуть, кадмий, индий)
Респ. Гвинея	16,0	Бокситорудная, алмазодобывающая, золотодобывающая
Боливия	12,9	Полиметаллическая, железорудная, оловянная, сурьмяно-ртутная, добыча драгоценных, легирующих металлов (вольфрам, висмут, тантал), лития, кадмия, бора, мышьяка
КНДР	12,0	Железорудная, свинцово-цинковая, серебродобывающая
ЮАР	9,8	Железорудная, алмазодобывающая, золотодобывающая, МПГ, ферросплавов, легирующих компонентов (хром, марганец, ванадий, циркон, титан, вольфрам), никелево-кобальтовая
Чили	8,2	Медно-молибденовая, добыча рения, лития, серебродобывающая, железорудная
Намибия	7,9	Уранодобывающая, алмазодобывающая, медная, полиметаллическая
Гана	6,0	Добыча марганцевых руд, драгоценных металлов
Судан	5,2	Железорудная, золотодобывающая, добыча хромитов
КНР	3,5	Сталелитейная, ферросплавов, алюминиевая, сурьмяно-ртутная, оловянная, редкоземельных элементов
Бутан	3,4	Железорудная, легирующих компонентов (ферросилиций)
Аргентина	3,3	Чугонолитейная, сталелитейная, медно-молибденовая, полиметаллическая, алюминиевая, добыча лития, бора, кадмия, серебродобывающая
Мексика	3,1	Железорудная, медно-молибденовая, полиметаллическая, драгметаллов, ферросплавов и легирующих компонентов (висмут, кадмий,
Пакистан	3,0	Железорудная, медная, золотодобывающая, бокситорудная, глинозёмная
Индия	2,6	Сталелитейная, ферросплавов, медная, свинцово-цинковая редкоземельных и радиоактивных элементов



Страна	Доля, %	Преобладающие отрасли в ГМК
Шри-Ланка	2,4	Свинцовая, ферросплавов, легирующих компонентов (циркон)
Марокко	2,3	Железорудная, сталелитейная, свинцово-цинковая, медная, никелево-кобальтовая, выпуск мышьяка
Никарагуа	2,1	Золото- и серебродобывающая
Бангладеш	1,6	Железорудная, чугунолитейная, сталелитейная
Бразилия	1,5	Свинцово-цинковая, медно-никелевая, бокситорудная, железорудная, оловорудная, золоторудная, сталелитейная, ферросплавов и легирующих компонентов (ниобий, тантал, титан, хром, вольфрам)
Алжир	1,0	Железорудная, цинковая, драгоценных металлов
Непал	0,9	Сталелитейная, алюмосиликатная, магнезитовая
Эфиопия	0,9	Золотодобывающая, тантало-ниобиевая, МПГ
Турция	0,8	Сталелитейная, свинцово-цинковая, бокситорудная, медная, никелево-молибденовая, легирующих компонентов (хром, магний, марганец, цирконий), серебродобывающая
Куба	0,5	Никелево-кобальтовая, чугунолитейная, сталелитейная
Нигерия	0,4	Сталелитейная, добыча колумбита (ниобий, тантал)

Источник: [Minerals Yearbook: Mineral Commodity Summaries [Электронный ресурс] // U.S. Geological Survey [сайт] [2021]. – URL: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity> (дата обращения: 24.11.2021).].

Недра развивающихся стран нуждаются в дальнейшем проведении полных геологоразведочных работ, предварительные результаты которых показывают возможности для рентабельного извлечения стратегических металлических компонентов, используемых в сложных и капиталоемких отраслях промышленности. Однако для начала массового производства стратегических компонентов необходимы масштабные и долгосрочные инвестиции. Государственные структуры этих стран допускают иностранное участие в проектах по добыче природно-минерального сырья зачастую на условиях создания совместных предприятий с местными фирмами нередко с государственным участием в капитале.

Так, участие иностранных партнёров в развитии горнодобывающих проектов в Боливии допускается на условии совместного освоения природных ресурсов посредством сотрудничества с государственной структурой – корпорацией «COMIBOL». Доля минерально-промышленного сырья и металлов, вывозимых за пределы Боливии, превышает 45% совокупного экспорта страны⁷. В данный сектор промышленности привлекается свыше 36% всех частных инвестиций в Перу. Правительство Алжира поощряет частную инициативу в ГМК страны, гармонизируя законодательство и удерживая размеры роялти на низких уровнях. На пред-

приятиях ГМК Чили заняты более 220 тыс. человек, данный сектор индустрии принимает чуть более половины всех ПИИ в Чили.

Для России торгово-экономическое сотрудничество с этими странами в сфере ГМК – это возможность максимизировать доход от деятельности предприятий комплекса, а также восполнить нехватку некоторых видов сырья, в том числе с учётом прогнозируемых тенденций в их потреблении. Экономическим агентам важно понимать перспективные потребности российской промышленности в продукции ГМК и наметить пути их получения, как от деятельности зарубежных СП, так и при осуществлении их прямого импорта на территорию России – необходимо гарантировать наличие и непрерывность потоков ценного сырья в будущем, для чего критически важно расширять торгово-экономические связи в этом направлении.

Специализация российского горно-металлургического комплекса в торговле с развивающимися странами. Россия относится к небольшому числу стран мира, добывающих разнообразные виды металлорудного сырья и выпускающих различные металлы на своей территории. На США, КНР и Россию в совокупности приходится около 41% всей мировой добычи полезных ископаемых. Для России ГМК, основой развития которого является богатая минерально-сырьевая база, стал одной из ключевых сфер экономики страны и обеспечивает до 30% ВВП.

Формирующие ГМК России производства входят в число отраслей международной специализации страны, недра которой сосредотачивают 90% от общемировых запасов палладия, 40% – платины, 36% – никеля, 27% – железа, 26% – алмазов, 23% – олова, 19% – кобальта, 15% – цинка, 14% – урана. Продукция комплекса служит стратегическим сырьем для развития промышленности и обеспечения обороноспособности страны, а также участвует в торговле со множеством развивающихся стран (см. таблицу 2). Доля российского экспорта в общемировом торговом балансе по палладию достигает 48%, по алюминию – 29%, по никелю – 21%, по платине – 15%, по меди – 8%, по золоту – 6%⁸.

Таблица 2

Динамика совокупной стоимости экспортируемой продукции основных товарных позиций⁹⁾ российского горно-металлургического комплекса по некоторым развивающимся странам мира в 2019 – 2021 гг., в млн долл. США

№№	Страна	Млн долл. США		
		2019 г.	2020 г.	2021 г. ²⁾
1	КНР	3491,53	5069,90	8034,68
2	Турция	3237,86	4124,35	6843,06
3	Мексика	1004,36	767,82	2613,80
4	Индия	1032,92	1111,81	1824,64
5	Египет	779,35	570,09	778,42
6	Бангладеш	99,55	213,75	341,82
7	Бразилия	58,29	74,51	324,43
8	Монголия	81,78	92,24	153,38
9	Алжир	177,19	197,05	85,58



№№	Страна	Млн долл. США		
		2019 г.	2020 г.	2021 г. ²⁾
10	Пакистан	20,06	9,13	63,15
11	Марокко	26,15	26,06	59,29
12	Перу	13,21	10,66	37,47
13	Гана	6,07	0,08	37,19
14	Никарагуа	0,88	1,44	32,94
15	Аргентина	7,53	18,80	30,91
16	Нигерия	40,38	50,12	15,01
17	ЮАР	28,88	27,86	11,28
18	Эфиопия	21,55	3,23	6,31
19	Чили	2,42	0,33	6,19
20	Респ. Гвинея	2,52	1,81	5,78
21	Шри-Ланка	6,06	3,92	5,21
22	Судан	0,51	2,35	3,18
23	Ангола	4,13	4,57	2,35
24	Куба	28,44	17,28	1,99

Примечания к таблице: ¹⁾ Включающих товарные группы ТН ВЭД 26, 71 – 81, товарные позиции 2805, 2816, 2817, 2825, 2833, 2843 – 2846 и субпозицию 281820.

²⁾ Оценка (по фактическим данным за первые 10 месяцев года).

Составлено автором по: [Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации // ФТС РФ [он-лайн база данных] – URL: <http://bi.stat.customs.gov.ru> – дата обращения: 09.12.2021].

Развивающиеся страны становятся значимыми потребителями наиболее массовых промышленных металлов – железа, стали, алюминия, меди, применяемых в инфраструктурном строительстве (мостов, трубопроводов, дренажных конструкций), в строительстве в жилищном и коммерческом секторе, в машиностроении (особенно в сельскохозяйственном), в энергетике. Растущей зависимостью развивающихся стран от импорта широкого ассортимента чёрных металлов и изделий из них воспользовались российские поставщики металлопродукции, поставляя листовой (плоский), фасонный и длинномерный (сортовой) прокат, слитки и заготовки, трубчатые стальные конструкции.

Развивающимся экономикам в связи с государственными планами по ускорению развития ключевых сфер народного хозяйства требуется большое количество конструкционных материалов и изделий из металлов для массового применения при сооружении объектов капитального строительства, крупных инженерных конструкций, инфраструктурных проектов, что повышает спрос на российские поставки различных форм горячекатаного (проволока, катанка, арматура) и холоднокатаного плоского проката из железа, легированной и нелегированной стали (см. таблицу 3).

Учитывая слабое развитие электрических сетей, необходимость длительной транспортировки энергоносителей, пересечённый горный рельеф, создающий за-

прос на инфраструктурные решения, развивающимся странам необходимы полуфабрикаты из железа и нелегированной стали, стальные конструкции и различные конструкционные материалы. Страны со сложным рельефом, большим населением и его невысоким уровнем жизни импортируют из России чугуны и густое железо (Алжир, Индия, Бангладеш, Пакистан), ёмкости для сжатого или сжиженного газа (Афганистан, Непал, Ливия, Перу, Судан), металлическую ткань (Гана, Куба), цепи (Куба, Шри-Ланка, Непал), пружины, рессоры (Ангола, Боливия, Бангладеш, Никарагуа, Намибия, Республика Конго, Эфиопия), отопительно-варочные печи (Боливия, Никарагуа, Перу), проволоку (Ангола, Боливия, Куба, Пакистан, Эфиопия), специальные профили (Республика Гвинея, Нигерия, Никарагуа, Бразилия, Индия, Пакистан).

Развивающиеся страны продолжают импортировать из России крупнотоннажные промышленные металлы и изделия чёрной и цветной металлургии (обладающих высокой электропроводимостью), ферросплавы, заготовки, плоский прокат (горячекатаный и холоднокатаный), длинномерный прокат, арматуру, трубы и трубки (см. таблицу 3).

Таблица 3

Укрупнённые ведущие экспортные позиции российского горно-металлургического комплекса на устоявшихся рынках развивающихся стран мира

Позиция / Товар	ТН ВЭД	Страны – покупатели
Радиоактивные элементы, сплавы, изотопы и соединения	2844	Аргентина, Алжир, Бразилия, Египет, КНР, Куба, Ливия, Мексика, Монголия, ОАЭ, Иран, Саудовская Аравия, Турция, Нигерия, Пакистан, Перу, Судан, Чили, ЮАР
Ювелирные изделия, драгоценные металлы, монеты	7106 –7118	Ангола, Индия, Иран, Египет, Турция, Ливия, Монголия, ОАЭ, Шри-Ланка, Респ. Гвинея
Ферросплавы	7202	Аргентина, Алжир, Индия, Марокко, КНР, Куба, Мексика, Монголия, Перу, Турция, Чили, ЮАР
Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали	7207	Алжир, Аргентина, Египет, Ливия, Марокко, Мексика, Нигерия, ОАЭ, Перу, Турция, Шри-Ланка, КНР, Эфиопия
Прокат плоский из железа или стали	7208, 7209	Алжир, Афганистан, Бангладеш, Бразилия, Египет, Куба, Ливия, Марокко, Мексика, Нигерия, Респ. Гвинея, Шри-Ланка, ОАЭ, Саудовская Аравия, Турция, Пакистан, Перу, Эфиопия, ЮАР
Легированная сталь, прокат плоский, проволока из легированных сталей, прутки, уголки, профили	7219, 7222 – 7228	Алжир, Аргентина, Бангладеш, Боливия, Бразилия, Индия, Куба, КНР, Марокко, Мексика, Монголия, Непал, Респ. Гвинея, Пакистан, Перу



Позиция / Товар	ТН ВЭД	Страны – покупатели
Трубы, трубки, профили полые, фитинги из черных металлов	7304, 7306, 7307	Ангола, Аргентина, Алжир, Бангладеш, Боливия, Бразилия, Гана, Индия, Куба, КНДР, Ливия, Марокко, Монголия, Мексика, Непал, Намибия, Нигерия, Никарагуа, Пакистан, Перу, Респ. Гвинея, Респ. Конго, Судан, Эфиопия
Металлоконструкции из черных металлов	7308	Ангола, Бангладеш, Египет, Турция, Гана, Индия, Иран, Куба, КНДР, КНР, Нигерия, Никарагуа, Ливия, Марокко, Монголия, Респ. Гвинея, Перу, Саудовская Аравия, Судан, ЮАР
Пружины, рессоры из черных металлов	7320	Ангола, Боливия, Аргентина, Египет, Перу, Бангладеш, Куба, Никарагуа, Намибия, Ливия, Респ. Гвинея, Респ. Конго, Чили, Эфиопия
Медь рафинированная и медные сплавы, прутки, профили, проволока	7403, 7407, 7408	Египет, Индия, КНР, ОАЭ, Иран, Респ. Гвинея, Турция, ЮАР
Никель, никелевые листы, полосы, трубы, трубки, фитинги, прутки, профили	7502, 7505 – 7507	Аргентина, Египет, Иран, Индия, КНР, Мексика, ОАЭ, Пакистан
Алюминий необработанный, сплавы, прутки и профили	7601, 7604	Алжир, Аргентина, Бангладеш, Бразилия, Египет, Индия, Иран, КНР, Марокко, Мексика, Никарагуа, Индия, Саудовская Аравия, Турция, Шри-Ланка, ОАЭ, Перу, Судан, Чили, ЮАР
Плиты, листы, полосы, ленты, трубы, трубки, фитинги, фольга, проволока алюминиевые	7605 – 7609	Алжир, Ангола, Аргентина, Бангладеш, Бразилия, Марокко, Нигерия, Шри-Ланка, Ливия, Египет, Иран, Куба, Саудовская Аравия, Турция, Боливия, Индия, КНР, ОАЭ, Пакистан, Перу, Судан, Мексика, Респ. Конго, Чили, Эфиопия, ЮАР
Металлоконструкции алюминиевые	7610	Ангола, Египет, КНДР, Никарагуа, Монголия, ОАЭ, Пакистан
Титан и изделия из него	8108	Алжир, Бангладеш, Бразилия, Египет, Индия, Иран, КНР, Куба, Марокко, Мексика, ОАЭ, Перу, Турция, Пакистан, Шри-Ланка, Афганистан

Составлено автором по: [Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации // ФТС РФ [он-лайн база данных] – URL: <http://bi.stat.customs.gov.ru> – дата обращения: 05.12.2021]

Многие развивающиеся страны зависят от импорта российского рафинированного алюминия и алюминиевой продукции. Российские возможности по меди на рынках этих стран кроются в поставках рафинированной меди, медных прутков, проволоки, полуфабрикатов, изделий и сплавов на основе меди. В свете идущего технологического прогресса растёт интерес к импорту обработанного высокочистого никеля и изделий из него из России. Учитывая потребности в электроэнергии, перспективными являются позиции, включающие уран, его соединения и сплавы, изотопы, прочие радиоактивные элементы.

Растёт популярность российского рафинированного алюминия, пригодного для выпуска сортовой заготовки, прокатных изделий, тавровых балок, пластин, слитков, различных видов лигатур на основе алюминия, экструдированных профилей, а также изделий из алюминия (в основном листа и проволоки). Ограничивающим фактором выступает почти полная загруженность производственных мощностей алюминиевых предприятий ГМК России, оцениваемая в примерно в 3,65 млн т металла в год.

Необработанная рафинированная медь и медная проволока, в том числе медная катанка, составляют прочную основу товарного экспорта медной отрасли ГМК России, не обладающей высокими объёмами собственного недорогого и качественного меднорудного сырья. Предельные возможности России по выпуску первичной рафинированной меди (без учёта медного лома и вторичного выпуска) составляют до 1,15 млн т чистого металла в год, что при стабильном потреблении внутри России даёт возможность направлять на экспорт около 900 тыс. т продукции из меди в год.

Россия реализует за рубеж рафинированный необработанный никель, а также его полуфабрикаты – их рентабельно производить, экспортировать, они имеют отличную репутацию на внешних рынках. Экспортная направленность никелевой отрасли будет поддержана запланированными ПАО «ГМК «Норильский никель» ежегодными инвестициями в 3 – 4 млрд долл. США в создание новых производственных активов. Первичный никель во всё больших количествах подвергается дальнейшей обработке перед отправкой на экспорт – доля необработанного металла в экспорте сокращается.

Российский ГМК способен направлять на экспорт материалы, содержащие хром (в Аргентину, Мексику, Бразилию), вольфрам (в Республике Гвинея, Анголу, КНР, ОАЭ, Египет, Саудовскую Аравию), кадмий (в ОАЭ, КНР), партии висмута и изделий из него (в Афганистан), магния и изделий из него (в Пакистан, Перу, ОАЭ, Египет, Мексику, Бразилию, Турцию), изделия из циркония (в Иран, КНР, Аргентину). Однако зарубежные поставки данных видов продукции носят несистемный или случайный характер, внося незначительный вклад в структуру экспортных доходов России, промышленность которой в будущем может сама предъявить повышенный спрос на подобные сырьевые товары.



Востребованность продукции горно-металлургического комплекса в период «энергетического перехода» и внедрения новых технологий. Основной задачей новой разворачивающейся промышленной перестройки мирового хозяйства, получившей название «энергетический переход», становится постепенный отказ от традиционных источников энергии в пользу возобновляемых и низкоуглеродных альтернатив – целый комплекс инноваций с сферах энергоэффективности, декарбонизации (законодательное ужесточение норм выбросов), цифровизации, создания композитных материалов. Новые перспективные средства передвижения на электрической тяге, альтернативная и «зеленая» энергетика, промышленные производства без углеродного следа способны привести изменения в глобальный мир, и горно-металлургической отрасли придётся производить дополнительные требуемые количества ряда цветных металлов.

Возобновляемые и низкоуглеродные источники энергии уже через 15 лет будут способны обеспечить до половины мирового энергопотребления⁹. Инновации, опирающиеся на более массовое использование многих видов металлов, способны ускорить «энергетический переход». При этом современных объёмов выпуска металлов может быть недостаточно и потребуются создание дополнительных их производств во многих частях планеты, в основном в развивающихся странах, что предопределяется геологическим строением их недр, природно-климатическими условиями, жёсткими экологическими требованиями в развитых государствах и глобально совершенствующимися логистическими решениями.

Рост использования алюминия в автомобилестроительном секторе оправдан целями снижения выбросов двуокси углерода и повышения эффективности использования ископаемого топлива – экологические требования к автомобильным выхлопам благоприятствуют ускорению процессов замены стали на алюминий. В среднем в мире на выпуск обычного автомобиля расходуется около 170 кг алюминия, но при производстве электромобилей потребляется больше этого металла: до 300 – 500 кг.

Рынок меди получит значительные выгоды от масштабного инвестирования в развитие электротранспорта, отраслей возобновляемой и новой («чистой») энергетике, где имеются перспективы расширения доли солнечной энергии в мировом энергоснабжении, возможности для использования меди в линиях электропередач и в солнечных тепловых коллекторах, а также от роста продаж бытовой техники и электроники, промышленного оборудования, строительства.

Общий вес меди, применяемой в обычных автомобилях, составляет около 23 кг, но в гибридных автомобилях – достигает 40 кг, а в электромобилях – доходит до 224 кг. В автобусе на электротяге применяется до 200 кг рафинированной меди, а зарядных устройствах – от 1 до 10 кг этого металла. Многочисленные факторы, включающие такие как: процессы урбанизации, снижение использования высокомолекулярных и углеродных соединений, развитие сектора электромобилей – будут поддерживать хороший уровень спроса на медь в долгосрочной перспективе.

Перспективы рынка никеля и его соединений связаны не столько с сектором выпуска различных марок нержавеющей стали, сколько с развитием индустрии по выпуску сплавов, применяемых в АРКП и в нефтегазовой отрасли, выпуску электротранспорта и источников электрического питания (аккумуляторных батарей). Прогнозируются хорошие показатели по наращиванию выпуска литий-ионных аккумуляторов на базе никель-кобальтово-марганцевых и никель-кобальтово-алюминиевых аккумуляторных ячеек.

Рост мировых цен на основные металлы (см. рисунок 1) привел к тому, что стоимостные показатели экспортных товарных позиций по продукции российского ГМК в торгово-экономическом сотрудничестве с развивающимися странами заметно увеличились. Однако темпы их роста оказались бы устойчиво выше, если бы структуру экспорта формировали не только относительно недорогие чёрные металлы и алюминий, а более ценные цветные и благородные металлы, выпуск которых в России нужно расширять.



Рис. 1 – Динамика соотношения мировых цен на алюминий (нижняя окрашенная область графика) и на получившие новые области применения тяжёлые цветные металлы – рафинированный никель (средняя окрашенная область графика) и олово (верхний график) в XXI веке (в долларах США/тонна)

Fig. 1 – Dynamics of the ratio of world prices for aluminum (lower colored area of the graph) and newly applied heavy non-ferrous metals - refined nickel (middle colored area of the graph) and tin (upper graph) in the 21st century (in US dollars/ton)

Составлено автором по: Trading Economics – URL: <https://tradingeconomics.com/commodities> (дата обращения: 17.12.2021).



Легирующие металлы (вольфрам, молибден, хром, марганец, ванадий, ниобий, цирконий, титан, тантал) позволяют получать сложнелегированные (жаропрочные, коррозионностойкие) сплавы, обладающие определёнными свойствами и эксплуатационными показателями, например, сопротивляемостью к коррозии, пластичностью, температурой плавления, вязкостью, большей прочностью, то есть можно получить сталь нержавеющей, кислотостойкую, жаропрочную, немагнитную, магнитную, с выдающимися тепловыми и электрическими свойствами.

Спровоцированный КНР спрос на редкоземельные элементы, являющимися критически важными для высокотехнологичных отраслей, вызвал высокую активность по поиску новых их источников, что обусловлено увеличивающимся спросом со стороны предприятий, производящих электронику (смартфоны, ПК, плееры, мониторы, телевизоры), электротранспорт (аккумуляторы для гибридных машин и электромобилей, аккумуляторные сплавы), реактивные двигатели, спутники, лазеры, оборудование для возобновляемой энергетики (например, турбины ветряных двигателей).

Востребованы металлы, необходимые в классической автомобильной индустрии и для производства нового транспорта на электрической тяге, в сложной электротехнике и электронике (МПП, кобальт, литий, олово). Спрос в мировом хозяйстве на олово растёт в связи с потребностями в электронных и электротехнических средствах связи, в телекоммуникации. При этом география добычи олова имеет высокую степень региональной локализации, а в России выпуск олова осуществляется в незначительных объёмах. Эффективными считаются аккумуляторы с использованием лития и соединения никеля, (но с меньшим содержанием кобальта), а также более сложных материалов, запасы которых можно получить в ограниченном числе развивающихся стран мира.

Перспективные потребности горно-металлургического комплекса России в дефицитном сырье и материалах. Обострение противостояния России с западными странами, являющимися прямыми конкурентами за природные сырьевые ресурсы развивающихся стран, формирует риск возникновения перебоев в обеспечении потребностей отечественных отраслей металлургии, авиакосмической отрасли, химической промышленности, электроники, медицины и других сфер народного хозяйства необходимыми дефицитными компонентами. Для российской алюминиевой отрасли критически важно иметь более полное обеспечение производств металла необходимым сырьём (качество российских бокситов низкое). Российские заводы зависят и от поставок глинозёма из стран СНГ и Африки (см. таблицу 4).

Важным поставщиком оксидов и гидроксидов лития, медных концентратов для России является Чили (см. таблицы 4,5). Необработанное олово импортируется из Боливии и Перу, хромовые руды и концентраты – из Пакистана, титановая руда и концентраты – из Украины, циркониевые и молибденовые материалы – из Мекси-

ки¹⁰. В то же время зависимость России от весьма ограниченного круга стран по различным видам ресурсов создает возможности для угроз блокирования подобных каналов поставок, поэтому важно выстроить более надежные и управляемые отношения с поставщиками сырья.

Таблица 4

Приоритетные интересы России в основных видах сырьевой товарной продукции горно-металлургического комплекса развивающихся стран

Товар / Позиция ТН ВЭД	Страны – действующие поставщики	Страны – перспективные поставщики
Бокситы (ТН ВЭД 2606), глинозём (ТН ВЭД 281820)	Бразилия, Казахстан, Респ. Гвинея, Украина	Ангола, Афганистан, Гана, Мексика, Пакистан, Судан, Турция
Железная руда (ТН ВЭД 2601)	Казахстан, Украина, ЮАР	Ангола, Афганистан, Боливия, Бразилия, Египет, Иран, КНДР, Куба, Ливия, Никарагуа, Нигерия, Перу, Респ. Гвинея, Респ. Конго, Эфиопия
Медный концентрат (ТН ВЭД 2603)	Бразилия, Казахстан, Монголия, Перу, Малайзия, Чили	Ангола, Египет, Иран, Куба, Мексика, Намибия, Пакистан, Судан, Узбекистан, Эфиопия
Цинковый концентрат (ТН ВЭД 2608)	Казахстан, Респ. Конго	Алжир, Ангола, Египет, Боливия, Иран, Никарагуа, Непал, Марокко, Мексика, Узбекистан, Намибия, Нигерия, Судан, Чили, Эфиопия
Марганцевый концентрат (ТН ВЭД 2602)	Марокко, КНР, ЮАР, Габон, Грузия, Украина, Казахстан	Ангола, Гана, Бразилия, Иран, Куба, Мексика, Намибия, Нигерия, Пакистан, Перу, Судан
Бор (бораты) (ТН ВЭД 2528, 2840)	Турция, Казахстан	Аргентина, Боливия, Иран, КНР, Перу, Чили
Вольфрамовый концентрат (ТН ВЭД 2611)	Аргентина, Бразилия	Ангола, Боливия, Куба, КНДР, Монголия, Нигерия, Никарагуа, Непал, Перу, Респ. Гвинея, ЮАР
Хромовый концентрат (ТН ВЭД 2610)	Казахстан, Турция, ЮАР, Пакистан	Афганистан, Бразилия, Иран, Египет, Судан, Турция
Редкоземельные металлы ¹⁾ (оксиды металлов), монацитовый концентрат (ТН ВЭД 2805, 2846)	КНР, Малайзия	Афганистан, Бразилия, Индия, КНДР, КНР, Марокко, Нигерия, Респ. Гвинея, Судан, Шри-Ланка, ЮАР



Товар / Позиция ТН ВЭД	Страны – действующие поставщики	Страны – перспективные поставщики
Титановый концентрат (ТН ВЭД 2614)	Таиланд, Шри-Ланка, Вьетнам, Украина, Казахстан	Бразилия, Египет, Респ. Гвинея, ЮАР
Танталовый концентрат (ТН ВЭД 2615)	Мексика	Боливия, Бразилия, Египет, Гана, Нигерия, Эфиопия

Примечание к таблице: ¹⁾ скандий, иттрий, лантан и подгруппа лантаноидов (церий, празеодим, неодим, прометий, самарий, европий, гадолиний, тербий, диспрозий, гольмий, эрбий, тулий, иттербий, лютеций).

Составлено автором по: Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации // ФТС РФ [онлайн база данных] – URL: <http://bi.stat.customs.gov.ru> – дата обращения: 07.12.2021.

К настоящему времени Россия вынуждена импортировать свыше трети стратегических видов необходимого минерального и металлического сырья и до 60% дефицитных видов рудных полезных ископаемых. Так, по марганцу, хрому, титану, литию потребности страны удовлетворяются целиком за счёт импорта, а по цирконию – на 87%¹¹. Помимо указанных выше металлов, к стратегическому сырью ГМК в России относятся уран, бокситы, медь, никель, свинец, молибден, вольфрам, олово, тантал, ниобий, кобальт, скандий, бериллий, сурьма, германий, рений, редкоземельные элементы (см. таблицу 5). В связи с этим важен анализ состава, характера, объёма импорта ценного сырья, определение источников его происхождения и получения, степени угрозы в борьбе за ресурсы со стороны конкурентов, а также выработка практических рекомендаций по снижению остроты проблемы в будущем.

Таблица 5

Приоритетные интересы России в основных видах металлической товарной продукции горно-металлургического комплекса развивающихся стран

Товар / Позиция ТН ВЭД	Страны – действующие поставщики	Страны – перспективные поставщики
Литий (ТН ВЭД 280519)	Чили, Аргентина, КНР	Боливия, Гана, Респ. Гвинея, Респ. Конго
Кобальт (ТН ВЭД 8105)	ЮАР, Украина, КНР	Марокко, Бразилия, Куба, Иран, Перу, Респ. Гвинея, Респ. Конго
Магний (ТН ВЭД 8104), его соединения (ТН ВЭД 2816, 2833)	КНР, Украина, Турция, Сербия, Казахстан	Мексика, КНДР, ЮАР, ОАЭ, Индия, Пакистан, Турция
Молибден (ТН ВЭД 8102)	Мексика, Узбекистан	Египет, КНР, Марокко, Монголия, Чили, ЮАР
Ванадий (ТН ВЭД 8112)	ЮАР, КНР	Ангола, Бразилия, КНДР, Вьетнам
Ниобий (ТН ВЭД 811290)	КНР, Казахстан, Украина	Гана, Бразилия, Марокко, Мексика, Нигерия, Эфиопия
Бериллий (ТН ВЭД 811210)	Казахстан	Ангола, Бразилия, Гана, Нигерия
Сурьма (ТН ВЭД 282580)	Боливия, ЮАР, Турция	Бразилия, Иран, КНР, Марокко, Мексика, Пакистан, Турция
Мышьяк и его соединения (ТН ВЭД 2620)	Марокко, КНР	Боливия, Египет, Иран, Куба, Намибия, Пакистан, Чили
Цирконий (ТН ВЭД 8109)	Мексика, КНР, Казахстан	Бразилия, Респ. Гвинея, Индия, Нигерия, Шри-Ланка, ЮАР
Кадмий (ТН ВЭД 811260)	Индия, Казахстан, КНР	Аргентина, Боливия, Египет, КНДР, Перу
Олово (ТН ВЭД 8001)	Перу, Индонезия, Турция, КНР, Казахстан	Гана, Боливия, Бразилия, Непал, Нигерия, Марокко, Респ. Гвинея, Респ. Конго, ЮАР
Висмут (ТН ВЭД 8106)	КНР, Казахстан	Боливия
Уран природный, торий, цезий, стронций (ТН ВЭД 2612, 2805, 2844, 28051910)	Казахстан, Украина, ЮАР	Ангола, Алжир, Аргентина, Бразилия, Египет, Гана, Индия, Иран, КНДР, КНР, Марокко, Мексика, Монголия, Намибия, Нигер, Респ. Гвинея, Шри-Ланка, Пакистан, Перу, Судан

Составлено автором по: Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации // ФТС РФ [онлайн база данных] – URL: <http://bi.stat.customs.gov.ru> – дата обращения: 07.12.2021.



Высокоразвитый российский ГМК является совокупностью отраслей, охватывающих все стадии технологических процессов – от добычи, подготовки и обогащения сырья до получения готовой металлургической продукции (чугун, сталь, ферросплавы, цветные металлы их сплавы) и проката, которые могут производиться и в рамках предприятий полного цикла; выступает в торговых отношениях с развивающимися странами как надёжный поставщик по широкой номенклатуре базовых цветных металлов и крупнотоннажных изделий из чёрных металлов. В то же время для России важно расширение контроля над источниками поступления ценных материалов, в которых страна в силу объективных причин испытывает дефицит, для обеспечения обороноспособности и улучшения конкурентных позиций в мире – как через финансирование проектов в отраслях ГМК, так и через прямое создание СП с партнёрами в развивающихся странах.

Российский ГМК специализируется на поставках в развивающиеся страны рафинированных базовых цветных металлов, крупнотоннажной продукции чёрной металлургии, изделий из основных промышленных металлов, в то же время имеется зависимость от России от ввоза редких и легирующих металлов, ценного сырья и металлов с растущей стоимостью на мировом рынке. Необходимо повышать долю в товарном экспорте ГМК продукции с высокой добавленной стоимостью, более высоких ступеней металлургического передела. Развивающиеся страны испытывают нехватку в специальных высококачественных и высокотехнологических изделиях из металлов и их сплавов, востребованных в строительном и промышленном секторах, в машиностроении, в инфраструктурных проектах, в то время как России важно получать металлорудное сырьё, легирующие компоненты, редкоземельные элементы для выпуска подобной продукции.

Россия не в состоянии обеспечить полную импортную независимость по всем, без исключения, видам стратегического сырья – важен акцент на управлении рисками в части стабильности и надёжности источников поставок. России важно не упустить момент и не проиграть высоко конкурентную борьбу за доступ к разработке недр развивающихся стран – инвестировать там в разработку сырьевых ресурсов, создание СП и заручиться поддержкой на высшем государственном уровне. Политико-экономические условия в мире, активизация мер в сфере «энергетического перехода», скорость глобальных изменений диктуют России на данном этапе развития народного хозяйства страны необходимость предпочесть более медленному становлению внутреннего производства ряда ключевых сырьевых компонентов в ГМК получение их из-за рубежа по торгово-экономическим каналам, налаживание которых можно считать первостепенной задачей при планировании устойчивого развития отраслей ГМК России.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Черашев Д.В. Территориальная структура мировой промышленности основных тяжёлых цветных металлов: автореф. дис. ... канд-та геогр. наук : 25.00.24 / Черашев Денис Викторович. – М., 2005. – С.3.

² Там же – С.9.

³ Szczesniak Philip A. The Mineral Industry of Brazil : Minerals Yearbook // U.S. Geological Survey, 2021. С.4.2.

⁴ Renaud Karine M. The Mineral Industry of India : Minerals Yearbook // U.S. Geological Survey, 2021. С.12.1.

⁵ Latin America Weekly Highlights and Preview // Moody's Analytics: сайт. 2021. – URL: <https://www.economy.com/mexico/indicators> (дата обращения: 02.12.2021).

⁶ Ethiopia / CIA // U.S. Census Bureau: сайт. 2021. – URL: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/ethiopia/> (дата обращения: 10.12.2021).

⁷ Горное дело в Боливии - Mining in Bolivia / Википедия – бесплатная энциклопедия. 2021. – URL: https://ru.abcdef.wiki/wiki/Mining_in_Bolivia (дата обращения 23.11.2021).

⁸ Структура и характер зависимости России от импорта стратегического сырья // ИА Русского Общественного Движения «Возрождение. Золотой Век»: сетевое издание. 2021. URL: <http://www.новости-россии.ru-an.info/> (дата обращения 21.11.2021).

⁹ Белоусов оценил стоимость энергоперехода для России. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/18/10/2021/616cd8de9a7947c1621ebf91> (дата обращения: 18.06.2026).

¹⁰ United Nations Commodity Trade Statistics Database / UN // Statistics Division: сайт. 2021. – URL: <http://comtrade.un.org/db/> (дата обращения: 17.11.2021).

¹¹ См.: Гасанов А.А., Наумов А.В. Мировой и российский рынок мышьяка // Известия вузов. Цветная металлургия : Металлургия редких и благородных металлов. – 2016. – № 5. – С. 24-34.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Козловский Е.Л. Экономический кризис в стране и значимость минерально-сырьевого сектора в его ликвидации // Промышленные ведомости. – 2009. – № 3–4. – С. 18–27 @@ Kozlovskij E.L. Ekonomicheskiy krizis v strane i znachimost' mineral'no-sy'r'evogo sektora v ego likvidacii // Promy'shlenny'e vedomosti. – 2009. – № 3–4. – S. 18–27.

2. Методические рекомендации по применению Классификации запасов месторождений и прогнозных ресурсов твердых полезных ископаемых. Россыпные месторождения. – М.: ФГУ ГКЗ МПР РФ, 2017. – 66 с. @@ Metodicheskie rekomendacii po primeneniyu Klassifikacii zapasov mestorozhdenij i prognozny'x resursov tverdy'x polezny'x iskopaemy'x. Rossy'pny'e mestorozhdeniya. – М.: FGU GKZ MPR RF, 2017. – 66 s.

3. Основные результаты работ Федерального агентства по недропользованию в 2011 - 2017 годах и приоритетные задачи на 2018 – 2020 годы [Доклад] // Федеральное агентство по недропользованию : Роснедра. М., 2017. – 37 с. @@ Osnovny'e rezul'taty` rabot Federal'nogo agentstva po nedropol'zovaniyu v 2011 - 2017 godax i prioritety'e zadachi na 2018 - 2020 gody` [Doklad] // Federal'noe agentstvo po nedropol'zovaniyu : Rosnedra. M., 2017. – 37 s.



4. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Оценка эффективности управления государственным фондом недр в 2018–2019 годах и истекшем периоде 2020 года в целях устойчивого обеспечения базовых отраслей экономики страны видами минерального сырья, ресурсы которых недостаточны и обеспечиваются в том числе за счет импорта» // Счетная палата РФ. М., 2021 [от 26.02.2021]. – 54 с. @@ Otchet o rezul'tatax kontrol'nogo meropriyatiya «Ocenka e'ffektivnosti upravleniya gosudarstvenny'm fondom neдр v 2018–2019 godax i istekshem periode 2020 goda v celyax ustojchivogo obespecheniya bazovy'x otraslej e'konomiki strany` vidami mineral'nogo sy'r'ya, resursy` kotory'x nedostatochny` i obespechivayutsya v tom chisle za schet importa» // Schetnaya palata RF. M., 2021 [ot 26.02.2021]. – 54 s.– URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/64f/86t1xajzpwu5blnw66q0rieuy094t8oj.pdf>

5. Спартак А.Н. Конкуренция в условиях глобализации: международный аспект. – М.: Гриф и К, 2011. – 216 с. @@ Spartak A.N. Konkurenciya v usloviyax globalizacii: mezhdunarodny`j aspekt. – М.: Grif i K, 2011. – 216 s.

6. Спартак А.Н. Стратегические интересы России на постсоветском пространстве // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №7. – С.11–18. @@ Spartak A.N. Strategicheskie interesy` Rossii na postsovetskom prostranstve // Mirovaya e'konomika i mezhdunarodny`e otnosheniya. – 2010. – №7. – S.11–18.

7. Mineral Commodity Summaries 2021 / National Minerals Information Center: // U.S. Geological Survey. – URL: <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2021/mcs2021.pdf> (дата обращения: 30.11.2021).



Маркетплейсы как инструмент трансформации экспортной деятельности России в условиях изменений мировой экономики

УДК:339.5; ББК:65.42; Jel: F10
DOI: 10.64545/2072-8042-2026-3-63-75

*Анна Андреевна МЕЩЕРЯКОВА,
ООО «Меркури Мода»
(143082, Московская область, г. Одинцово,
дер. Барвиха, д. 114, стр. 2) - бизнес-партнер
по работе с персоналом, аспирант,
e-mail: тусануа@yandex.ru*

Аннотация

В статье исследуется трансформация внешнеэкономической экспортной деятельности в условиях цифровизации мировой экономики и усиления роли маркетплейсов как ключевых элементов современной электронной коммерции. Особое внимание уделяется анализу маркетплейсов не только как каналов внутренней торговли, но и как самостоятельных цифровых инструментов экспорта, способных формировать новые трансграничные торговые цепочки и снижать барьеры выхода на международные рынки для субъектов малого и среднего предпринимательства. На основе анализа динамики мирового рынка электронной коммерции, объемов продаж крупнейших международных и российских маркетплейсов, а также институциональных условий развития внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации выявлены ключевые тенденции трансформации экспортных моделей. Рассмотрены эволюция и специфика бизнес-моделей крупнейших российских маркетплейсов, а также ограничения использования глобальных платформ российскими экспортёрами в условиях внешнеполитических факторов. Отдельный блок исследования посвящён роли Российского экспортного центра как института поддержки экспорта и выявлению недостаточности существующих мер государственной поддержки в части платформенных каналов экспорта. Научная новизна исследования заключается в уточнении роли маркетплейсов в системе экспортной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) Российской Федерации и обосновании их более глубокой институциональной интеграции в существующую государственную модель развития экспортной деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, маркетплейсы, цифровая торговля, трансграничная торговля, Российский экспортный центр.



Marketplaces as a Tool for Transforming Russia's Export Activities amid Changes in the Global Economy

Anna Andreevna MESHCHERYAKOVA,

Mercury Fashion LLC (114/2 Barvikha village, Odintsovo, Moscow Region, 143082) -

HR business partner, Postgraduate student, E-mail: mycanya@yandex.ru

Abstract

The article examines the transformation of export activities amid digitalization of the global economy and the increasing role of marketplaces as key elements of modern e-commerce. Special attention is paid to analyzing marketplaces not only as channels of domestic trade, but also as independent digital export tools capable of creating new cross-border trade chains and reducing barriers to entry into international markets for small and medium-sized businesses. Based on the analysis of the dynamics of the global e-commerce market, sales volumes of the largest international and Russian marketplaces, as well as the institutional conditions for the development of Russia's foreign trade, key trends in the transformation of export models were identified. The article considers the evolution and specifics of the business models of the largest Russian marketplaces, as well as the limitations of the use of global platforms by Russian exporters under foreign policy conditions. A separate section of the study is devoted to the role of the Russian Export Center as an export support institution and identifies the insufficiency of the existing government support measures with regard to platform-based export channels. The scientific novelty of the research lies in clarifying the role of marketplaces in Russia's export support system for small and medium-sized enterprises and in substantiating the need for their deeper institutional integration into the existing state export promotion system.

Keywords: foreign economic activity, export, marketplaces, digital trade, cross-border trade, Russian Export Center.

В настоящее время в мире активно продолжается развитие цифровой трансформации мировой экономики, особенно ускорившееся в период пандемии COVID-19, ставшей катализатором развития цифровой торговли. Особое место в этом процессе занимают маркетплейсы. Сам термин «маркетплейс» имеет множество трактовок и определений, развитие которых происходило параллельно с развитием электронной торговли. На текущий момент, наиболее корректным можно считать следующее: маркетплейс – это цифровой сервис, предоставляющий пространство для взаимодействия между продавцами и покупателями, предоставляя им не только место и/или инфраструктуру для торговли, но и дополнительные услуги в зависимости от специфики бизнес-модели, транслируемой ценности и ожиданий участников. Согласно отчету UNCTAD,¹ несмотря на то что около 58% компаний рынка электронной коммерции столкнулись с падением продаж, при этом у боль-

шинства из них снижение количества продаж составило более чем 50%, общая выручка маркетплейсов увеличилась почти на 60%, при этом 37% маркетплейсов зафиксировали рост продаж на 10-50%.

В условиях цифровизации мировой экономики происходят качественные изменения в формах и механизмах осуществления внешнеэкономической деятельности. Компании, активно переходящие к применению цифровых технологий, получают возможность создания сравнительных преимуществ. При этом расширяется потенциальный пул клиентов и появляется доступ к производителям не только на внутреннем, но и на внешнем рынках, формируются новые цепочки экспорта, что приводит к трансформации международной торговли в целом, а также на фоне этого происходит модификация сложившихся экспортных каналов. Согласно отчету Всемирной торговой организации, цифровые технологии в состоянии обеспечить дополнительный прирост емкости рынка международной торговли до 34% к 2030 г., за счет снижения издержек и увеличения производительности².

С учетом того, что объем мирового рынка электронной коммерции в 2024 году составил 18,77 трлн долл. США, а к 2034 году ожидается его рост до 75,12 трлн долл. США при среднегодовом темпе роста 14,88% в период с 2025 по 2034 год³, а емкость маркетплейсов при этом увеличилась в 2 раза за последние шесть лет, и составила 3,832 трлн долл., можно сделать вывод о прогнозируемом росте емкости маркетплейсов в ближайшие 9-10 лет.

Таблица 1

Емкость маркетплейсов мирового рынка³

Год	Емкость, трлн долл.	Рост по сравнению с предыдущим периодом, %
2024	3,832	10,0
2023	3,485	8,2
2022	3,220	2,5
2021	3,143	17,7
2020	2,670	29,5





Рис. 1. Прогнозируемый объем рынка электронной коммерции, трлн. долл. США⁴

Fig. 1. Projected volume of the e-commerce market, USD trillion

Несмотря на развитие маркетплейсов, в рамках внешнеэкономической деятельности, как канала экспорта и выхода локальных продавцов на международные рынки, в научной сфере маркетплейсы преимущественно рассматриваются в рамках электронной коммерции как онлайн-платформы, на которых предприятия различных масштабов могут предлагать свои товары и услуги напрямую потребителям. Это приводит к необходимости исследования влияния маркетплейсов как самостоятельного цифрового канала экспорта и инструмента трансформации экспортной деятельности Российской Федерации.

В России развитие маркетплейсов представляет собой относительно поздний, но стремительный этап цифровой трансформации национальной розничной торговли, который стал неотъемлемой частью эволюции электронной коммерции и изменил ландшафт отечественной внешнеэкономической деятельности.

Наиболее крупными маркетплейсами по объему выручки за девять месяцев 2025 года являются:

- ❑ Wildberries – 3,1 трлн руб.
- ❑ Ozon – 2,4 трлн руб.
- ❑ Яндекс.Маркет – 404,5 млрд руб.⁵

Wildberries изначально развивался как классический интернет-магазин, закупавший товары у поставщиков и продававший их с наценкой. Ключевой поворот в бизнес-модели произошел в период после 2008-2009 годов, когда компания столкнулась с рисками, связанными с владением товарными запасами и колебаниями валютных курсов. Ответом стал постепенный переход к комиссионной модели,

при которой риски хранения и неликвидности перекадываются на плечи продавцов (модель 3P – Third-party), а платформа фокусируется на предоставлении инфраструктуры и услуг. Однако эволюция Wildberries не привела к созданию полностью открытой платформы. Компания сохранила и развила глубокую вертикальную интеграцию, создав собственную логистическую империю: распределительные центры, сортировочные узлы и обширную сеть пунктов выдачи. Это позволяет Wildberries не просто предоставлять услуги посредника, а жестко контролировать ключевые элементы клиентского опыта – сроки, стоимость и качество доставки. Таким образом, его бизнес-модель эволюционировала в сторону контролируемой или управляемой платформы, где операционный контроль над логистикой становится главным конкурентным преимуществом и источником дохода. Успех этой модели подтверждается лидерскими позициями на рынке, однако она же порождает основные претензии со стороны продавцов и регуляторов, касающиеся непрозрачного ценообразования и одностороннего изменения условий.

Как старейший игрок рынка, OZON долгое время функционировал в формате классического интернет-магазина с собственным ассортиментом. Давление со стороны новых, более агрессивных платформ, таких как Wildberries, и глобальный тренд на платформенную экономику заставили компанию осуществить поздний, но масштабный стратегический разворот. Переход к модели полноценного маркетплейса с активным привлечением сторонних продавцов стал для OZON центральным элементом трансформации в конце 2010-х годов. Эта трансформация была направлена на стремительное расширение ассортимента (long-tail) без пропорционального роста затрат на закупку и хранение товаров. Финансовым катализатором и символом новой эры для компании стало IPO 2020 года, которое обеспечило приток капитала для масштабных инвестиций в логистическую инфраструктуру и развитие экосистемы услуг. Бизнес-модель OZON эволюционировала от прямых продаж (1P – First-party) к гибридной модели, совмещающей продажи со своего склада и комиссионные продажи сторонних продавцов. Стратегия компании направлена на построение экосистемы, где маркетплейс становится центральным узлом, предлагающим не только товары, но и финансовые услуги, туристические бронирования и другие сервисы. Этот путь отражает классический для цифровой трансформации сценарий, когда устоявшийся игрок адаптирует свою изначальную бизнес-модель под новые рыночные реалии, следуя за трендом, но сохраняя свой бренд и часть первоначальной операционной модели.

Трансформация Яндекс.Маркета принципиально отличается от двух предыдущих случаев. Изначально он не был ни магазином, ни маркетплейсом, а выполнял функцию товарного агрегатора и сервиса сравнения цен, монетизировавшегося за счет рекламы. Это была высокомаржинальная и «легкая» (asset-light) бизнес-модель, не предполагавшая операционных расходов на логистику и складские запасы.



Однако стремительный рост транзакционных маркетплейсов (Wildberries, OZON) создал для Яндекса двойную угрозу: как экзистенциальный риск для его агрегаторской модели (пользователи стали искать товары напрямую на маркетплейсах), так и угрозу для части доходов поискового бизнеса. Ответом стал вынужденный и тактически сложный переход к операционной модели. В партнерстве со Сбербанком в 2018 году был запущен маркетплейс «Беру», что означало фундаментальный сдвиг в логике бизнеса: от предоставления информации к организации самих транзакций и ответственности за их исполнение. После выкупа доли Сбера и интеграции «Беру» Яндекс.Маркет окончательно трансформировался в транзакционный маркетплейс с фокусом на экосистемную интеграцию. Его ключевым конкурентным преимуществом стала не столько собственная логистика, сколько использование технологий и данных экосистемы Яндекса: алгоритмов рекомендаций, сервисов доставки (Яндекс Go) и платежных решений. Стратегия компании направлена на быстрый рост доли комиссионной модели (ЗР), которая, как показывает практика, в долгосрочной перспективе является более масштабируемой и маржинальной, чем модель прямых продаж.

Маркетплейсы играют центральную роль в трансграничной электронной торговле (cross-border e-commerce), связывая продавцов из одной страны с потребителями в разных регионах мира. Аналитический отчет «Top 100 Cross-Border Marketplaces» показывает, что платформы обеспечили около 247,5 млрд евро, или 70% объема европейского трансграничного e-commerce в 2024/2025 гг., подтверждая, что маркетплейсы являются ключевыми каналами глобального обмена товарами.⁶

На глобальной арене маркетплейсы формируют огромные торговые потоки, измеряемые в сотнях миллиардов долларов GMV (Gross Merchandise Value – объем продаж товаров через платформу). Крупнейшие мировые площадки включают как западных, так и азиатских игроков:

□ Amazon (США): крупнейший мировой маркетплейс с объемом GMV свыше 35 млрд долл. (2023) по продажам сторонних продавцов.

□ Tmall (Китай, Alibaba Group): генерирует порядка 682,7 млрд долл. третьих сторонних продаж (2023), что делает его одним из крупнейших маркетплейсов мира по GMV.

□ JD.com (Китай): около \$249,9 млрд GMV указывает на устойчивый рост и важность китайских платформ в глобальном ландшафте маркетплейсов.

□ Shopee (SEA/Лат. Америка): примерно 77,2 млрд долл. GMV, что отражает значимость региональных платформ и рост маркетплейсов в юго-восточной Азии.⁷

Однако регистрация продавцов из РФ на вышеуказанных онлайн-площадках ввиду внешнеполитических факторов ограничена, что существенно снижает экспортные возможности субъектов МСП Российской Федерации с помощью мар-

кетплейсов. При этом постепенное развитие российских площадок на международных рынках позволяет российским продавцам, использующим маркетплейсы в качестве одного из каналов торговли, выходить на зарубежные рынки. По данным Ozon по итогам 2025 года, совокупный оборот продаж российских продавцов в страны ближнего зарубежья увеличился практически вдвое – на 81% по сравнению с 2024 годом. Еще активнее росло число заказов. Так, жители соседних стран купили на Ozon товары из России более 40 млн раз, что почти в 2,5 раза превышает результаты 2024 года.⁸

Внешнеэкономическая экспортная деятельность субъектов МСП в Российской Федерации реализуется в многообразии моделей, обусловленных масштабом предприятий, экономической конъюнктурой, институциональной средой и структурными ограничениями национальной экономики. Традиционные подходы к экспорту, описанные классическими исследованиями внешнеэкономической деятельности, сохраняют свою актуальность, однако в условиях современных экономических вызовов они трансформируются под воздействием институциональных, цифровых и рыночных факторов.

Одной из наиболее распространённых моделей экспорта для российских субъектов МСП остаётся косвенный экспорт, при котором предприятия используют услуги внешнеторговых посредников, торгово-экспортных домов, оптовых агентов и дистрибьюторов, что позволяет снизить транзакционные и административные издержки и избежать сложностей прямой работы с зарубежными контрагентами. Также популярной моделью остаётся прямой экспорт, предполагающий самостоятельную реализацию внешнеторговых операций отечественными компаниями, включающую поиск зарубежных контрагентов, переговоры, организацию логистики и выполнение требований международного регулирования. Несмотря на привлекательность прямого экспорта с точки зрения контроля над рынком, российские МСП сталкиваются с высокими барьерами входа: сложностью сертификации продукции под требования иностранных регуляторов, валютным регулированием и высоким уровнем транзакционных издержек, что ограничивает масштаб применения данной модели в малом бизнесе. В современной российской практике также используется инвестиционно-экспортная модель, когда компании малых и средних масштабов через совместные предприятия и дочерние структуры локализуют производство за рубежом. Несмотря на ограниченное применение, такая стратегия позволяет интегрироваться в локальные рынки и позиционироваться как производитель в целях минования торговых барьеров. Однако доступ к этой модели ограничен уровнем капитала и доступностью инвестиционных ресурсов.

В условиях трансформации мировой торговли и усиления роли цифровых каналов экспорта особое значение приобретает государственно-институциональная поддержка внешнеэкономической деятельности, направленная на снижение барьеров выхода национальных производителей на зарубежные рынки. В 2024 году ус-



лугами региональных центров поддержки экспорта (ЦПЭ) воспользовались свыше 40 тыс. малых и средних предприятий. Более 3 тыс. компаний при поддержке ЦПЭ заключили контракты с зарубежными партнерами на общую сумму 139 млрд рублей. География экспорта охватила 127 стран.⁹ Оператором ЦПЭ и ключевым элементом такой поддержки выступает Российский экспортный центр (РЭЦ), функционирующий как специализированный институт развития, обеспечивающий комплексное сопровождение экспортёров, прежде всего субъектов малого и среднего предпринимательства.

При этом автором проведена оценка на основе экстраполяции открытых данных, которая позволяет проанализировать наличие разрыва между потенциалом экспорта через маркетплейсы и фактическими показателями. По оценке автора из более чем 60000 экспортеров МСП, оценивать маркетплейсы как канал экспорта готовы около 30% от экспортеров, при этом фактических обращений за господдержкой на размещение на маркетплейсах с июня 2022 года было зафиксировано около 4000, что позволяет сделать вывод о реальном показателе в 22% от потенциально возможного.⁹

Российский экспортный центр был создан в 2015 году в соответствии с государственной стратегией развития несырьевого неэнергетического экспорта и интегрирован в структуру ВЭБ.РФ. В научном и прикладном контексте РЭЦ целесообразно рассматривать как институционального посредника, выполняющего функции координации, сопровождения и снижения транзакционных издержек экспортной деятельности. Его деятельность охватывает финансовые, нефинансовые и информационно-аналитические инструменты поддержки, направленные на формирование устойчивой экспортной экосистемы.

Для субъектов МСП особую значимость имеют нефинансовые меры поддержки, реализуемые РЭЦ, включая консультационное сопровождение, обучение экспортной деятельности, помощь в сертификации продукции, адаптации к требованиям зарубежных рынков и поиске иностранных контрагентов. Эти инструменты компенсируют дефицит экспортных компетенций, характерный для малого бизнеса, и способствуют снижению институциональных и информационных барьеров, препятствующих интернационализации предприятий. Согласно аналитическим материалам РЭЦ, большинство российских МСП сталкиваются с трудностями именно на начальных этапах экспортного цикла – от выбора рынка до первичного выхода на зарубежных покупателей, что подтверждает системную значимость институциональной поддержки.

Финансовые инструменты РЭЦ, реализуемые совместно с АО «ЭКСПАР» и Росэксимбанком, включают страхование экспортных рисков, субсидирование процентных ставок, гарантии и кредитование экспортных контрактов. Эти меры ори-

ентированы на снижение финансовых рисков и повышение доступности капитала для экспортно ориентированных предприятий. Однако для значительной части субъектов МСП данные инструменты остаются труднодоступными в силу масштабов бизнеса, сложности процедур и ограниченной готовности предприятий к долгосрочным экспортным обязательствам.

В последние годы в деятельности РЭЦ усиливается фокус на цифровизацию экспортной поддержки. В частности, развивается цифровая платформа «Мой экспорт», предназначенная для интеграции услуг различных ведомств и институтов развития в формате «единого окна». Данный подход отражает общемировую тенденцию перехода от фрагментарной поддержки экспорта к платформенной модели, в рамках которой государство выступает не только регулятором, но и оператором цифровой инфраструктуры внешнеэкономической деятельности.

В результате анализа взаимодействия РЭЦ и маркетплейсов можно сделать вывод, что за последние годы сформирована начальная инфраструктура цифрового экспортного продвижения российских товаров, в том числе за счёт использования национального бренда «Сделано в России» (РЭЦ совместно с Wildberries запустили на рынке Узбекистана витрину с российскими косметическими товарами под брендом «Сделано в России». На витрине представлено порядка 100 российских брендов¹⁰), запуска витрин на зарубежных электронных площадках, запуска сервисов «Подбор маркетплейсов» и реализации совместных программ поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП. Эти меры позволили повысить узнаваемость российской продукции, упростить выход компаний на внешние рынки и апробировать платформенные каналы экспорта в качестве альтернативы традиционным формам внешнеэкономической деятельности. Вместе с тем достигнутые результаты носят преимущественно пилотный и точечный характер и пока не трансформированы в устойчивую системную модель интеграции маркетплейсов в государственную экосистему поддержки экспорта, что ограничивает потенциал масштабирования электронной трансграничной торговли.

Таким образом, Российский экспортный центр занимает ключевое место в системе поддержки экспортной деятельности субъектов МСП, однако в условиях цифровой трансформации мировой торговли требует дальнейшей эволюции в сторону интеграции с маркетплейсами и платформенными моделями экспорта. Подобная интеграция может быть реализована по следующей схеме:



Предлагаемая модель интеграции

<i>Этап</i>	<i>РЭЦ</i>	<i>Маркетплейс</i>	<i>Эффект</i>
Отбор товаров и рынков	Субсидирует сертификацию; сервис «Подбор маркетплейсов»	Предоставляет данные о спросе (категории, цены, сезонность)	Снижение времени и затрат на анализ рынка
Первый запуск	Компенсирует до 80% затрат на размещение и продвижение, на хранение	Упрощает регистрацию для участников РЭЦ (отдельный поток)	Бесплатный тестовый период и снижение входного барьера
Логистика и платежи	Субсидирует транспортные затраты	Предоставляет консолидационные склады и логистическую инфраструктуру	Снижение рисков невыкупа и возвратов, прозрачная стоимость
Валютные и политические риски	Страхование экспортных рисков через ЭКСАР (коммерческие и политические)	Обеспечивает прозрачные платёжные маршруты	Защита от неплатежей и форс-мажоров на зарубежных рынках
Масштабирование	Экспортный ассистент + персональная дорожная карта	Предоставляет аналитику по расширению на другие рынки	Устойчивая трансграничная модель, снижение барьера входа

Источник: составлено автором

Проведённое исследование позволяет сделать вывод о том, что цифровая трансформация мировой экономики и ускоренное развитие электронной коммерции приводят к фундаментальным изменениям в механизмах международной торговли и формах осуществления внешнеэкономической деятельности. Маркетплейсы в данном контексте выступают не просто как новый канал сбыта, а как самостоятельные институциональные структуры, формирующие глобальные торговые потоки, новые цепочки создания стоимости и альтернативные экспортные траектории для компаний различных масштабов.

Анализ динамики мирового рынка электронной коммерции и маркетплейсов показывает устойчивый долгосрочный рост их ёмкости, сопровождающийся увеличением доли трансграничных операций. В условиях пандемии COVID-19 маркетплейсы продемонстрировали высокую адаптивность и устойчивость, что ускорило их институционализацию в мировой торговле. В результате маркетплейсы стали ключевыми узлами трансграничной электронной торговли, обеспечивая значительную часть глобального товарооборота и выступая основными посредниками между производителями и конечными потребителями.

Российский рынок маркетплейсов, несмотря на относительно позднее формирование, характеризуется высокой динамикой развития и концентрацией вокруг нескольких крупных платформ – Wildberries, Ozon и Яндекс.Маркета. Эволюция их бизнес-моделей отражает общемировой тренд перехода от классических интернет-магазинов и агрегаторов к многофункциональным платформенным экосистемам, сочетающим торговые, логистические, финансовые и цифровые сервисы. При этом каждая из платформ демонстрирует собственную траекторию развития, обусловленную исходной моделью бизнеса, доступом к капиталу и стратегическими приоритетами.

В то же время анализ экспортных возможностей маркетплейсов для субъектов малого и среднего предпринимательства Российской Федерации выявляет ряд системных ограничений. Внешнеполитические факторы и санкционные ограничения существенно снизили доступ российских продавцов к крупнейшим глобальным платформам, что сузило потенциал использования международных маркетплейсов как каналов экспорта. Внутренние российские маркетплейсы, обладая развитой инфраструктурой, в настоящий момент в большей степени ориентированы на внутренний рынок и лишь фрагментарно интегрированы в международную торговлю.

Исследование существующих моделей экспортной деятельности субъектов МСП в Российской Федерации показывает, что традиционные формы – прямой, косвенный и инвестиционный экспорт – сохраняют свою значимость, однако характеризуются высокими барьерами входа и ограниченной доступностью для малого бизнеса. Цифровые формы экспорта, напротив, обладают потенциалом снижения транзакционных издержек и расширения участия МСП в международной торговле, но требуют институциональной поддержки и адаптации к специфике платформенной экономики.

В этом контексте Российский экспортный центр выступает ключевым элементом государственной системы поддержки экспорта, обеспечивая компенсацию институциональных и информационных провалов рынка. Вместе с тем выявлено, что существующие инструменты РЭЦ находятся на начальном этапе использования интеграции с отечественными и зарубежными маркетплейсами как полноценными каналами экспорта, что ограничивает их эффективность в условиях цифровизации мировой торговли.

Таким образом, результаты исследования подтверждают необходимость формирования новой модели экспортной поддержки, основанной на интеграции институциональных механизмов РЭЦ с инфраструктурой маркетплейсов. Такая модель способна обеспечить системное вовлечение субъектов МСП в трансграничную электронную торговлю, повысить устойчивость экспортной деятельности и способствовать трансформации внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в условиях глобальной цифровой экономики.



ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ UNCTAD (2020, 12) COVID-19 and e-commerce: impact on businesses and policy responses. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/dtlstict2020d12_en.pdf (дата обращения: 25.12.2025)

² World Trade Organization: «The future of world trade: How digital technologies are transforming global commerce» – URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_trade_report18_e.pdf (дата обращения: 25.12.2025)

³ Farnia Ghavami. Top Global Online Marketplaces Facts & Statistics – URL: <https://www.digitalcommerce360.com/top-online-marketplaces-data-stats/> (Дата обращения: 25.12.2025)

⁴ E-commerce Market Size, Share, and Trends 2025 to 2034 - URL: <https://www.precedenceresearch.com/e-commerce-market> (дата обращения: 25.12.2025)

⁵ У крупнейших маркетплейсов снижаются темпы роста продаж // Ведомости – URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2025/12/10/1161909-u-krupneishih-marketpleisov-snizhayutsya-tempi-rosta-prodazh>.

⁶ Sixth Edition of the “TOP 100 Cross-Border Marketplaces Europe” Report: European Cross-Border E-Commerce Reaches New Heights – URL: <https://www.cbcommerce.eu/blog/2025/10/16/sixth-edition-of-the-top-100-cross-border-marketplaces-europe-report-european-cross-border-e-commerce-reaches-new-heights/>

⁷ ЮНКТАД. Отчет: «Цифровые платформы и создание стоимости в развивающихся странах: последствия для политики стран и международной политики» – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tdb_ede4d2_ru.pdf

⁸ Глава Ozon СНГ: экспорт стал доступным инструментом для продавцов // ТАСС – URL: <https://tass.ru/interviews/26940393> (дата обращения: 12.05.2026)

⁹ Центры поддержки экспорта помогли компаниям МСП заключить экспортные контракты на 139 млрд рублей в 2024 году // Министерство Экономического Развития Российской Федерации – URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/centry_podderzhki_eksporta_pomogli_kompaniyam_msp_zaklyuchit_eksportnye_kontrakty_na_139_mlrld_rublej_v_2024_godu.html (дата обращения: 12.05.2026)

¹⁰ РЭЦ и Wildberries запускают витрину с косметикой «Сделано в России» в Узбекистане // Российский экспортный центр. – 2025. – URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/rets-i-wildberries-zapuskayut-vitrinu-s-kosmetikoy-sdelano-v-rossii-v-uzbekistane/ (дата обращения: 12.05.2026)

БИБЛИОГРАФИЯ:

Балакшин И.С. Развитие определения термина «маркетплейс» как ключевого элемента современной электронной коммерции // Russian Economic Bulletin. 2024. Том 7. № 3. С. 185 – 192. @@ Balakshin I.S. Razvitie opredeleniya termina «marketplejs» kak klyuchevogo e`lementa sovremennoj e`lektronnoj kommercii // Russian Economic Bulletin. 2024. Tom 7. № 3. S. 185 – 192. DOI: 10.58224/2658-5286-2024-7-3-185-192

Никитина А.А., Таипова С.А. Оценка перспектив дальнейшего развития отечественных маркетплейсов в контексте динамики экономического развития и цифровизации торговли // Индустриальная экономика. 2024. №1. @@ Nikitina A.A., Taipova S.A. Ocenka perspektiv dal`nejshego razvitiya otechestvenny`x marketplejsov v kontekste dinamiki e`konomicheskogo razvitiya i cifrovizacii trgovli // Industrial`naya e`konomika. 2024. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-perspektiv-dalneyshego-razvitiya-otechestvennyh-marketpleysov-v-kontekste-dinamiki-ekonomicheskogo-razvitiya-i> (дата обращения: 13.01.2026).

Костиогло В.Х., Титовец М.И., Титовец Е.И. Маркетплейсы как инструмент трансформации в области электронной коммерции в России // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2024. Том 14. № 4А. С. 763-772. @@ Kostioglo V.X., Titovecz M.I., Titovecz E.I. Marketplejsy` kak instrument transformacii v oblasti e`lektronnoj kommercii v Rossii // E`konomika: vchera, segodnya, zavtra. 2024. Tom 14. № 4A. S. 763-772.

Литвинов Е.А., Савинов Ю.А., Тарановская Е.В. Современное состояние и перспективы международной торговли на маркетплейсах // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. №5. @@ Litvinov E.A., Savinov Yu.A., Taranovskaya E.V. Sovremennoe sostoyanie i perspektivy` mezhdunarodnoj trgovli na marketplejsax // Rossijskij vneshnee`konomicheskij vestnik. 2021. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-i-perspektivy-mezhdunarodnoy-torgovli-na-marketpleysah> (дата обращения: 13.01.2026).

Чжили Е. Развитие маркетплейсов в электронной коммерции // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2024. №10-3 (97). @@ Chzhili E. Razvitie marketplejsov v e`lektronnoj kommercii // Mezhdunarodny`j zhurnal gumanitarny`x i estestvenny`x nauk. 2024. №10-3 (97). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-marketpleysov-v-elektronnoy-kommertsii> (дата обращения: 03.01.2026)



Влияние санкционных ограничений на внешнеторговые отношения России в сфере строительных услуг

Степан Олегович ТАНГАНОВ,
ООО «Икс 5 Диджитал» (109029, Москва,
Средняя Калитниковская ул, д. 28 стр. 4, этаж/
пом/ком 1/ХП/№42), Управление планирования,
бюджетирования и поддержки бизнеса –
финансовый аналитик; аспирант,
e-mail: tanganov2016@yandex.ru

УДК: 339.986; ББК: 341.655; Jel: F51
DOI: 10.64545/2072-8042-2026-3-76-83

Аннотация

В статье анализируется влияние санкционных ограничений на внешнеторговые отношения России в сфере строительных услуг. Особое внимание уделяется структурным изменениям экспорта и импорта строительных услуг, трансформации географической направленности внешнеэкономической деятельности, а также усложнению финансовых механизмов реализации международных строительных проектов. На основе данных платёжного баланса и международной торговой статистики показано сокращение импорта строительных услуг и рост доли строительства за рубежом в структуре экспорта. Рассматриваются особенности реализации крупных инфраструктурных проектов с участием российских компаний и их влияние на динамику взаимной торговли со странами-партнёрами. Отдельное внимание уделено проблемам трансграничных расчётов в условиях санкций на примере строительства АЭС «Руппур» в Бангладеш. Сделан вывод о системном характере санкционного воздействия на экспорт строительных услуг и о необходимости адаптации внешнеторговых и финансовых механизмов к изменившимся условиям международного взаимодействия.

Ключевые слова: санкции, внешняя торговля услугами, строительные услуги, экспорт строительных услуг, инфраструктурные проекты, международные расчёты, Россия.

Impact of Sanctions on Russia's Foreign Trade in Construction Services

Stepan Olegovich TANGANOV,

*X 5 Digital LLC (109029, Moscow, Srednyaya Kalitnikovskaya str., 28, building 4, floor/room 1/
XII/No. 42), Department of Planning, Budgeting and Business Support – Financial Analyst;
Postgraduate student, e-mail: tanganov2016@yandex.ru*

Abstract

The article analyzes the impact of sanctions on Russia's foreign trade in construction services. Particular attention is paid to the structural changes in exports and imports of construction services, transformation of the geography of foreign economic activity, and the increasing complexity of financial mechanisms involved in the implementation of international construction projects. Based on the balance of payments data and international trade statistics, the study demonstrates a significant decline in imports of construction services and an increase in the share of construction abroad in Russia's exports. The paper examines the role of large-scale infrastructure projects implemented by Russian companies and their influence on trade dynamics with partner countries. Special attention is given to cross-border payment difficulties under sanctions, illustrated by the case of the Rooppur Nuclear Power Plant project in Bangladesh. The study concludes that sanctions have a systemic impact on Russia's exports of construction services and emphasizes the need to adapt foreign trade and financial mechanisms to the new conditions of international economic interaction.

Keywords: sanctions, trade in services, construction services, export of construction services, infrastructure projects, international payments, Russia.

Введение санкционных ограничений в отношении Российской Федерации оказало системное воздействие на внешнеторговые отношения страны в сфере услуг, в том числе в сегменте строительных услуг, который характеризуется высокой капиталоемкостью, долгосрочным характером контрактов и значительной зависимостью от международных финансовых и институциональных механизмов. В отличие от торговли товарами, экспорт строительных услуг предполагает комплексное взаимодействие подрядчиков, субподрядчиков, финансовых институтов и государственных органов, что делает данный сектор особенно чувствительным к ограничениям трансграничных расчётов, движения капитала и доступа к международным платёжным системам. Существенной особенностью строительных услуг является их комплексный характер, при котором финансовые, производственные и организационные элементы проекта тесно взаимосвязаны, а нарушение одного из звеньев цепочки оказывает влияние на реализацию проекта в целом.

До введения жёстких санкционных ограничений российский рынок строительных услуг развивался в условиях относительно сбалансированного соотношения экспорта и импорта. Существенную роль в импорте строительных услуг играло участие иностранных подрядчиков в реализации инфраструктурных и промыш-



ленных проектов на территории России, включая объекты энергетики, транспортной инфраструктуры и промышленного строительства. Присутствие иностранных компаний обеспечивало приток капитала, технологий и управленческих компетенций, а также способствовало интеграции российского строительного сектора в глобальные производственные цепочки. После 2022 г. данный канал внешнеторгового взаимодействия оказался значительно ограничен, что выразилось в резком сокращении импорта строительных услуг. По данным платёжного баланса, объём импорта строительных услуг в 2024 г. снизился более чем в 2 раза по сравнению с 2021 г.¹, что отражает как фактический уход части иностранных подрядчиков с российского рынка, так и институциональные ограничения на их участие в новых проектах, включая ограничения на финансирование и страхование строительных работ.

На фоне сокращения импорта наблюдается структурная трансформация экспорта строительных услуг России. Наиболее значимой тенденцией стало увеличение доли экспорта по статье «Строительство за рубежом», что связано с переориентацией российских компаний на выполнение строительных работ вне территории страны:



Рис. 1. Динамика экспорта строительных услуг России по типу услуг, млн долл.

Fig. 1. Dynamics of Russian construction services exports by type of services, USD million

Источник: ЦБ России – URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/ets/

В 2021 г. доля данного сегмента составляла около 43% совокупного экспорта строительных услуг, тогда как к 2024 г. она увеличилась до 56%. При этом абсолютные объёмы экспорта строительных услуг демонстрируют относительную устойчивость, что свидетельствует о сохранении портфеля зарубежных контрактов и адаптации российских подрядчиков к изменившимся условиям внешнеэкономической деятельности. Данная устойчивость во многом обеспечивается за счёт реализации проектов, имеющих стратегическое значение для стран-партнёров и поддерживаемых на межгосударственном уровне.

Рост доли строительства за рубежом обусловлен не только снижением альтернативных форм экспорта услуг, но и спецификой санкционного воздействия. В условиях ограничений на присутствие иностранных подрядчиков в России и одновременного сохранения спроса на инфраструктурные проекты в странах-партнёрах российские компании получают относительное конкурентное преимущество за счёт накопленного опыта реализации крупных комплексных проектов, включая проекты в сфере энергетики и транспортной инфраструктуры. При этом экспорт строительных услуг всё чаще реализуется в формате крупных контрактов с высокой степенью вовлечённости государства, что снижает коммерческие риски на этапе заключения контрактов, но повышает зависимость проектов от политических и институциональных факторов, включая устойчивость межгосударственных договорённостей и доступ к финансированию.

Санкции также оказали влияние на географическую структуру внешнеторговых отношений в сфере строительных услуг. В условиях ограниченного взаимодействия с государствами, поддерживающими санкционный режим, российские строительные компании усилили ориентацию на рынки стран Азии, Ближнего Востока и Африки. Для данных регионов характерен высокий спрос на инфраструктурные проекты в сфере энергетики, транспорта и социальной инфраструктуры, обусловленный демографическим ростом и необходимостью модернизации базовой инфраструктуры. Статистические данные подтверждают данную тенденцию: в условиях сокращения торгово-экономического взаимодействия с европейскими странами товарооборот России с государствами Азии и Африки демонстрировал положительную динамику. По оценкам международных и национальных статистических источников, прирост взаимной торговли с рядом стран Азии составил около 8-10%, а со странами Африки – более 25%², что формирует благоприятную среду для расширения экспорта строительных и инфраструктурных услуг. Существенную роль в сохранении и развитии внешнеторговых отношений играют межгосударственные соглашения, формирующие правовые рамки реализации проектов и обеспечивающие частичную компенсацию санкционных рисков.

Реализация крупных инфраструктурных проектов с участием российских компаний оказывает комплексное воздействие на внешнеторговые отношения. Анализ динамики товарооборота со странами, на территории которых реализуются такие



проекты, показывает устойчивое ускорение роста взаимной торговли после начала строительных работ:



Рис. 2. Темпы прироста экспорта в страны с участием России в инфраструктурных проектах.

Fig. 2. The growth rate of exports to countries with Russia's participation in infrastructure projects.

Источник: Trademap – URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Это связано как с увеличением экспорта строительных услуг, так и с ростом поставок строительной техники, энергетического оборудования и металлоконструкций, используемых в проектах. Вместе с тем ограничение инвестиционных возможностей российских компаний в условиях санкционного давления оказывает косвенное негативное влияние на совокупный объем экспорта, поскольку сокращение доступа к долгосрочному финансированию и инструментам проектного финансирования сдерживает запуск новых инфраструктурных проектов за рубежом. В результате снижение инвестиционной активности трансформируется в более медленное расширение экспортных поставок как услуг, так и связанной с ними промышленной продукции. Таким образом, экспорт строительных услуг выступает мультипликатором внешнеэкономической активности, вовлекая в международную торговлю широкий круг смежных отраслей и способствуя диверсификации структуры экспорта.

Одним из наиболее значимых негативных эффектов санкций стало усложнение финансовых механизмов реализации международных строительных проектов. Ограничение доступа российских банков к корреспондентским счетам в долларах США и евро, а также отказ ряда зарубежных банков от обслуживания операций с участием российских контрагентов привели к необходимости формирования альтернативных схем расчётов. Эти схемы, как правило, предполагают использование банков третьих стран, расчёты в национальных валютах либо многоступенчатые платёжные цепочки, включающие несколько финансовых посредников. Подобные механизмы увеличивают сроки прохождения платежей, повышают транзакционные издержки и усложняют финансовое планирование строительных проектов.

Показательным примером указанных проблем является строительство АЭС «Руппур» на территории Бангладеш. После отключения России от системы международных расчётов у Бангладеш не осталось доступных каналов перевода денежных средств. Россия предложила зачислить средства на счета «Росэксимбанка» в Bank of China, однако задержка платежей уже повлекла штрафы для Бангладеш. Параллельно с этим, правительство Бангладеш обратилось с просьбой снизить ставки по кредитам на строительство АЭС.

В августе 2024 г. российский госбанк выступил с официальным требованием по переводу 630 млн долларов непогашенных и текущих процентов в долларах США или юанях через зачисление на депозит в шанхайском отделении Bank of China. Бангладеш отказался от такой схемы, сославшись на санкции. При этом средства уже находились на эскроу-счёте в национальном банке Бангладеш и ждали своего исполнения. Одним из методов обхода Бангладеш предложил использование обязательств по кредиту внутри страны: импорт товаров Россией из Бангладеш, инвестиции в проекты. Таким образом Россия преодолела санкционные барьеры по расчётным обязательствам по индийской АЭС «Куданкулам». Тем не менее, российская сторона отказалась от данной схемы.³ Проблему удалось решить только в декабре. В соответствии с соглашением между Бангладеш и Россией от 4 декабря средства будут зачислены на счет в бангладешский Sonali Bank под управлением Минфина России. Через этот счёт Россия сможет предоставлять кредиты другим учреждениям Бангладеш и осуществлять валютные свопы, управляя валютной корзиной. При этом данная схема будет применяться только для дальнейших платежей, т.е. вопрос погашения текущих обязательств остаётся открытым.⁴ Такая схема является более похожей на первоначальное предложение Бангладеш, нежели России. Фактически денежные средства остаются «застрявшими» в экономике Бангладеш. Вывод этих средств представляется только при подключении Sonali Bank к системе СПФС, либо при налаживании взаимодействия Sonali Bank с российскими банками через другие каналы.



Практика реализации международных строительных проектов с участием российских компаний демонстрирует высокую зависимость экспортных операций от наличия институциональной и финансовой поддержки на межгосударственном уровне. Наиболее устойчивыми в условиях санкций остаются проекты, реализуемые с участием крупных российских строительных и инжиниринговых компаний в странах, где задействованы механизмы государственного или квазигосударственного взаимодействия. К таким проектам относятся объекты энергетической и транспортной инфраструктуры, реализуемые компанией «Росатом» в Турции, Египте, ряде стран Ближнего Востока и Азии⁵. Наличие межправительственных соглашений и участия государственных финансовых институтов позволяет снизить риски, связанные с расчётами и исполнением контрактов, однако одновременно ограничивает возможность масштабирования экспорта за пределами узкого круга партнёрских государств.

Экспорт строительных услуг оказывает комплексное воздействие на внешнеэкономическую деятельность за счёт вовлечения смежных отраслей промышленности. Реализация инфраструктурных проектов за рубежом сопровождается поставками строительной техники, энергетического оборудования, металлоконструкций и других видов промышленной продукции, используемых при выполнении строительных работ. В условиях санкционного давления ухудшение финансовых условий реализации проектов и рост транзакционных издержек приводят к сокращению или переносу части строительных контрактов, что оказывает косвенное негативное влияние на объёмы связанного товарного экспорта. Таким образом, ограничения в сфере экспорта строительных услуг транслируются на более широкий круг внешнеторговых операций через инвестиционные и производственные связи.

Совокупное воздействие санкций на внешнеторговые отношения России в сфере строительных услуг проявляется не только в изменении географической структуры экспорта и усложнении расчётных механизмов, но и в формировании структурных ограничений для долгосрочного развития данного сегмента. При сохранении санкционного режима ключевыми факторами устойчивости экспорта строительных услуг становятся наличие институциональной поддержки, доступ к альтернативным финансовым инструментам и способность российских компаний адаптироваться к изменившимся условиям международного взаимодействия. В противном случае экспорт строительных услуг рискует сохраняться в рамках ограниченного числа действующих проектов, не реализуя в полной мере потенциал расширения внешнеэкономической активности.

Таким образом, санкции стали фактором глубокой трансформации внешнеторговых отношений России в сфере строительных услуг. Они привели к сокращению импорта, изменению структуры экспорта, переориентации на альтернативные рынки и существенному усложнению финансовых механизмов реализации между-

народных проектов. В условиях сохранения санкционного давления дальнейшее развитие данного сегмента внешней торговли будет зависеть от способности российских компаний и государства адаптировать финансовые и институциональные инструменты к новым условиям международной торговли, а также от эффективности использования строительных услуг как элемента комплексной внешнеэкономической стратегии.

ПРИМЕЧАНИЯ:

- ¹ ЦБ России. - URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/ets/
- ² Trademap. - URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- ³ Россия потребовала от Бангладеш вернуть деньги за АЭС // Lenta.Ru - URL: <https://lenta.ru/news/2024/09/11/verni-a/>
- ⁴ Russia to get Rooppur loan payments via Sonali Bank account // The Business Standard. - URL: <https://www.tbsnews.net/economy/banking/russia-get-rooppur-loan-payments-sonali-bank-account-1010526>
- ⁵ Строящиеся АЭС // ГК «Росатом». - URL: <https://www.rosatom.ru/about/>

БИБЛИОГРАФИЯ:

- Россия потребовала от Бангладеш вернуть деньги за АЭС @@ Rossiya potrebovala ot Bangladesh vernut` den`gi za AE`S // Lenta.Ru - URL: <https://lenta.ru/news/2024/09/11/verni-a/>
- Сайт Российского экспортного центра @@ Sajt Rossijskogo e`kspornogo centra. - URL: <https://www.exportcenter.ru/>
- Строящиеся АЭС // ГК «Росатом» @@ Stroyashhiesya AE`S // GK «Rosatom». - URL: <https://www.rosatom.ru/about/>
- ЦБ России @@ CzB Rossii. - URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/ets/
- Экономика строительства: Учеб. пособие / И. В. Брянцева, Н. В. Воронина, З. Г. Любанская, С. Ю. Стеклова ; под общ. ред. И. В. Брянцевой. – Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2010. – 198 с. @@ E`konomika stroitel`stva: Ucheb. posobie / I. V. Bryanceva, N. V. Voronina, Z. G. Lyubanskaya, S. Yu. Steksova ; pod obshh. red. I. V. Bryancevoj. – Хабарoвск : Izd-vo Tixookean. gos. un-ta, 2010. – 198 s.
- Nuclear Power Reactors in the World // Всемирная ядерная организация - №2, 2024. - 100 р.
- Russia to get Rooppur loan payments via Sonali Bank account // The Business Standard. - URL: <https://www.tbsnews.net/economy/banking/russia-get-rooppur-loan-payments-sonali-bank-account-1010526>
- Trademap. - URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>



Оценка масштабов и последствий торгового протекционизма США

Евгений Николаевич СМIRНОВ,
доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет управления
(109542, Москва, Рязанский проспект, 99) -
заведующий кафедрой мировой экономики и
международных экономических отношений,
E-mail: smirnov_en@mail.ru

УДК:339.5; ББК:65.428; Jel: F10
DOI: 10.64545/2072-8042-2026-3-84-97

Аннотация

В последние годы напряженность в международной торговле нарастает, что во многом обусловлено более агрессивной политикой США по отношению к ключевым странам – внешнеторговым партнерам. Новые тарифные инициативы администрации США создают серьезный риск не только для международной торговли, но и для динамики глобального экономического роста, занятости и инвестиций. В настоящей статье обсуждены ключевые аспекты применения новых мер торговой политики США, ответные меры, принимаемые их торговыми партнерами, а также последствия применения этих мер для устойчивости международной торговли. Дополнительно анализируются возможности пути нивелирования негативных последствий торгового протекционизма на примере политики, реализуемой в еврозоне.

Ключевые слова: торговый протекционизм, тарифная эскалация, США, международная торговля, валовой внутренний продукт, экспорт, импорт, торговая политика.

Assessing the Scale and Consequences of US Trade Protectionism

Evgenii Nikolayevich SMIRNOV,
Doctor of Sciences in Economics, Professor, State University of Management
(99 Ryazanskiy Prospekt, Moscow 109542) - World Economy and International Economic Relations
Department, Head of the Department, E-mail: smirnov_en@mail.ru

Abstract

In recent years, tensions in international trade have been escalating, largely due to more aggressive US policies toward key trading partners. The US administration's new tariff initiatives pose a serious risk not only to international trade but also to global economic growth, employment, and investment. This article discusses key aspects of the implementation of new US trade policy measures, the retaliatory measures taken by its trading partners, and the implications of these measures for the stability of international trade. It also examines potential mitigation strategies for the negative impacts of trade protectionism, using the example of policies implemented in the eurozone.

Keywords: trade protectionism, tariff escalation, USA, international trade, gross domestic product, export, import, trade policy.



ВВЕДЕНИЕ. ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ ПО СОВРЕМЕННОЙ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКЕ США

Вопросы торгового протекционизма актуализировались в повестке торговой политики в последние несколько лет, иницилируясь агрессивными действиями со стороны США. После Второй мировой войны США в основном игнорировали недобросовестные торговые практики, что во многом сегодня, в частности, способствовало так называемому цифровому протекционизму, и такая практика должна быть прекращена. Наибольшее внимание следует уделять странам, где США сталкиваются с самыми большими дисбалансами и перекосами (Европейский союз (ЕС), Индия и Китай). В исследованиях последних лет [2], [3], [4] изучались последствия введения данных тарифов. В частности, Д. Аутор анализировал воздействие этих тарифов на внутренние экономики торговых партнеров США, затрагивая также ответные меры этих стран в отношении США [6]. В целом, тарифы США тех лет не оказали серьезного воздействия на занятость, тогда как контрмеры были более болезненными (например, в аграрном секторе). Более подробный анализ торговли и удельных издержек производства экспортных товаров произведен в работе П. Файгельбаума, и им было обнаружено, что экспорт и импорт США вследствие введения ответных тарифов упали незначительно, но отрицательно сказываясь на американском валовом внутреннем продукте (ВВП) [13, с. 4]. А. Флааен оценил воздействие тарифов США на импортозамещающие отрасли и степень негативного воздействия ответных мер, придя к выводу об отрицательном влиянии тарифов 2018-2019 годов на занятость и деловую активность в промышленности США [15, с. 20-21]. Замечательным является исследование М. Амита, рассмотревшего, как мировые цены вследствие введения тарифов переносятся на внутренние цены. Оказалось, что преимущественно компании и домохозяйства США испытывают перенос мировых цен на внутренние цены (за исключением экспортеров стали) [5, с. 543]. Э. Йорк на основе использования модели общего равновесия пришла к выводу о воздействии тарифов Трампа на незначительное снижение американского ВВП в долгосрочной перспективе, однако с учетом новых тарифов в размере 10% для третьих стран и 60% для Китая это снижение может быть значительно усилено [23].

В этой связи необходимо отметить появление нового пула исследований, связанных с новейшими тарифными инициативами Д. Трампа. К. Клозинг оценивает, что в результате нынешних тарифных инициатив ВВП США снизится на целых 1,8%, конечно, учитывая ответные меры. По оценке экспертов Конгресса США, импортный тариф в размере 10% (и для Китая в 60%) увеличат индекс потребительских цен на 1% и снизят ВВП США на 0,6% [21]. Дж. Фельбермайр при помощи адаптированной к торговле модели затраты-выпуск рассмотрел несколько сценариев торговой политики США. В классическом сценарии (10% – тариф на



импорт третьих стран и 60% – на импорт для Китая). ВВП Китая и США упадут на 0,7% и 0,6% соответственно, а экспорт Китая и США – на 8% и 13,6% соответственно [14, с. 26]. В целом, все рассмотренные сценарии умеренно отрицательно повлияют на страны Европы, а в большей степени – на Германию.

Целью настоящего исследования стала оценка характера, масштабов и последствий современного торгового протекционизма, а также возможных вариантов политики противодействия такой практике со стороны зарубежных стран, что сделает международный обмен более устойчивым.

ИЗМЕНЕНИЕ МЕЖСТРАНОВЫХ ТОРГОВЫХ БАЛАНСОВ

В последние годы, особенно на фоне усиления применения различных барьеров в международной торговле, происходят изменения в динамике и структуре международной торговли. Если рассматривать внешнюю торговлю отдельных стран, то экспорт Индии и Китая продолжает расти (в 2024 г. – на 2% и 5% к предыдущему году соответственно), а, например, Республики Корея начинает замедляться. В США отмечается положительный рост импорта, и отрицательный – экспорта. Также рост импорта был отрицательным для Японии, России, ЕС и ЮАР [22, с. 19]. В целом, тенденции в динамике международной торговли были неоднозначными. Динамика международной торговли значительно отличается в разрезе секторов. Так, более высокими темпами растет торговля фармацевтическими товарами и офисным оборудованием, тогда как в стоимостном объеме замедляется торговля энергоносителями. В международной торговле услугами рост замедлился (за исключением, пожалуй, Китая), за исключением развитых и некоторых развивающихся (например, Индия) стран, однако экспорт и импорт услуг в развивающихся странах растет быстрее, чем в развитых, где он даже сокращается.

В 2024 году произошло увеличение глобальных торговых дисбалансов, которые приблизились к уровням 2022 года. У США по-прежнему наблюдается максимальный в мире дефицит торгового баланса, а у Китая – самый большой профицит. ЕС после предыдущих дефицитов зафиксировал существенный профицит торгового баланса. Среди других крупных экономик с торговым дефицитом следует назвать Великобританию, Индию и Японию. Между отдельными странами также сохраняются большие двусторонние дисбалансы – между США и Китаем, США и ЕС, ЕС и Китаем. Также США имеют большой дефицит с Вьетнамом и Мексикой, а дефицит внешней торговли Китая приходится на Тайвань и Австралию. В целом, в 2024 году наблюдался рост глобальных торговых дисбалансов (см. таблицу 1).

Таблица 1

Двусторонние торговые балансы по торговле товарами между отдельными странами в 2024 году, млрд долл.

<i>Импортер</i>	<i>Экспортер</i>	<i>Баланс за 2024 г.</i>	<i>Импортер</i>	<i>Экспортер</i>	<i>Баланс за 2024 г.</i>
США	Китай	-355	Китай	Австралия	-69
США	ЕС	-241	Индия	Россия	-65
ЕС	Китай	-237	Великобритания	Китай	-59
США	Мексика	-178	Вьетнам	Китай	-59
Великобритания	ЕС	-128	США	Япония	-56
США	Вьетнам	-110	ЕС	Норвегия	-43
Индия	Китай	-103	США	Индия	-37
Китай	Тайвань	-92	Мексика	ЕС	-29
США	Канада	-83	Китай	Бразилия	-25
Мексика	Китай	-71	Россия	ЕС	-6

Источник: [22, с. 21].

ЕС остается одним из ключевых центров современной международной торговли. США – основной торговый партнер ЕС, и почти 20% своего экспорта, осуществляемого за пределы ЕС, ЕС направляет в США (импорта ЕС из США – около 14%). Доля еврозоны в структуре американского экспорта, осуществляемого за пределы еврозоны, составляет почти 16%, а в структуре американского импорта, поставляемого за пределы еврозоны, удельный вес еврозоны составляет 11% [12, с. 18]. Важно отметить растущую взаимозависимость в торговле между Европой и Китаем начиная с 2018 года. Исторически сформировался существенный дефицит ЕС в торговле с Китаем, достигший в 2023 году почти 300 млрд. евро (у еврозоны такой дефицит в торговле с Китаем составил почти 215 млрд евро). Агрессивная торговая политика США уменьшила их зависимость от внешней торговли с Китаем. Среди стран Европы Бельгия, Германия, Испания, Италия, Нидерланды и Франция имеют наибольший профицит в торговле с США. Поэтому эти страны в большей степени затронуты американскими тарифами, и больше других стран будут приверженцами ответных тарифов в отношении США.

Рост концентрации международной торговли и френдшоринга, наблюдавшийся в последние годы, претерпевает некоторые изменения. Хотя френдшоринг развивается активнее уровня 2021 года, он все же замедлился в 2024 году. В свою очередь, концентрация международной торговли также ниже уровня 2021 года, демонстрируя изменение структуры международной торговли, где малые страны стали более значимы. Ниаршоринг также имеет тенденцию к замедлению, что показывает возрождение географически удаленной торговли. Геоэкономика и реструктуризация глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) продолжают оказывать значимое влияние на динамику и тенденции развития международной торговли. Геоэконо-



мическая интеграция продолжает быть значимой для международной торговли. По отдельным парам стран, в частности, наблюдается рост зависимости в торговле: Малайзии – от США, России – от Индии, Вьетнама – от США, Тайваня – от США, России – от Китая, Турции – от ЕС. Одновременно продолжается снижение зависимости в торговле по следующим парам стран: России – от ЕС, Австралии и Вьетнама – от Китая, Канады – от США.

ЭСКАЛАЦИЯ ТОРГОВОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА США И ПОВЫШЕНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Тарифы США в отношении импорта не являются новыми для международной торговли, поскольку они уже вводились в период первого президентского срока Д. Трампа в 2018-2019 гг. Характер и масштабы современного торгового протекционизма можно адекватно оценить на основе так называемой «неопределенности торговой политики» (англ. – Trade Policy Uncertainty, TPU). Д. Калдарой был разработан Индекс неопределенности торговой политики, показывающий, что эта неопределенность существенно возросла в 2017-2018 гг. до тех уровней, которые не наблюдались с 1970-х годов [8, с. 58]. После 2017 года тарифы на импорт Китая США стали резко расти (в 2018-2020 гг. – с 3% до 21%), а после возвращения Д. Трампа в Белый дом тарифная эскалация вновь усилилась в январе 2025 года [12, с. 11]. По сравнению с 2018-2019 гг. в первой половине 2025 года индекс TPU возрос в 4 раза. По оценке К. Константинеску, серьезный скачок индекса в 2018-2019 гг. мог замедлить рост мировой торговли на 1% [9], и последствия данного снижения отмечались [16] для ресурсов, поставщиков и цен. Позднее Р. Сампояро отметил, что снижение товарной торговли могло быть еще большим, чем в условиях, когда неопределенность отсутствовала бы [20].

Однако следует учитывать более широкое воздействие неопределенности торговой политики, чем просто на обмен, которое рассматривалось в литературе [18, с. 17], в том числе на примере торговли между странами, которые геополитически удалены друг от друга [17]. Неопределенность торговой политики, оказывая очевидное воздействие на сокращение торговли, вместе с тем может и увеличивать ее, особенно после первого времени после наступления неопределенности, и такая ситуация в мировой экономике действительно наблюдалась в начале 2025 года. Чтобы оценить подобного рода эффекты, Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была разработана специальная модель векторной авторегрессии [19, с. 36], в которой оценивается динамика реального глобального импорта через год или три года после наступления неопределенности. Шок неопределенности торговой политики, видимо, вызывает рост инвестиций после наступления самого шока, и инвестиции импортируются быстрее потребления. При сохранении текущей неопределенности глобальный импорт через год может снизиться на 3%, однако это снижение может быть компенсировано ростом инве-

стиций. Если анонсируются более всеохватные ограничительные меры, то неопределенность возрастет, в том числе и в отношении потенциальных ответных мер.

Вероятно, что угрозы повышения тарифов со стороны США могут использоваться в политических целях и высокие тарифы в конечном итоге так и не будут введены, поскольку США понимают о степени высоких экономических издержек предполагаемых тарифов для собственно экономики США, инфляционных ожиданий и доверия потребителей в стране. Однако риторика Д. Трампа постоянно склоняется к тому, что тарифы являются важным источником государственных доходов, своеобразным бюджетным инструментом. Значительная степень неопределенности торгового протекционизма США также выражается в сложности оценить степень воздействия американских тарифов по разным странам. Вероятно, в итоге у США сложатся более жесткие условия торговли с Китаем, чем с ЕС, поскольку дефицит торговли США с Китаем выше аналогичного показателя с ЕС, а агрессивный торговый протекционизм США сегодня направлен в основном на Китай. Вместе с тем за последний год торговые отношения США ухудшились и с ЕС, демонстрируя новый виток тарифной эскалации.

Современная внешнеторговая политика в целом имеет следующую *специфику*: а) установление тарифа в размере 10% на весь товарный импорт, независимо от продукции и страны ее происхождения (предполагается, что тарифы защитят работников и отрасли экономики США от иностранной конкуренции); б) введение адвалорного тарифа до 60% на весь китайский импорт, в том числе на автомобили – в размере 100%; в) продолжении США тарифной эскалации в ответ на использование другими странами недобросовестных практик в торговле.

Данная стратегия в основном соответствует нарративам, наблюдаемым в торговой политике США с 2018 года, когда США не только начали устанавливать тарифы в торговле, но и вышли из таких важных торговых соглашений, как НАФТА и ТТП. Начиная с 2018 года США ввели тарифы на импорт стали и алюминия из многих стран, а также значительные тарифы, достигающие 25%, на импорт из Китая (например, в отношении поставок солнечных батарей и электромобилей). Торговый конфликт США и Китая, первоначально (в 2017-2018 гг.) охвативший лишь 34 миллиарда долларов взаимной торговли, однако далее эта сумма возросла более чем в десять раз, а Китай ввел ответные тарифы в отношении американского экспорта на сумму 100 миллиардов долларов, включая такие чувствительные отрасли, как автомобилестроение, энергетика и аграрный сектор (ставки – в диапазоне 5-25%. Пик эскалации пришелся на начало 2020 года, и затем Соглашение между Китаем и США привело к снижению ставок для экспорта Китая с 15% до 7,5% (общей стоимостью 120 млрд долл.), однако этот вовсе не означало окончание торговой войны [7, с. 13].

В свою очередь, страны-торговые партнеры США ввели ответные меры в отношении аграрного экспорта США. Примечательно, что в период президентства Дж.



Байдена многие из введенных тарифов остались в силе. Несмотря на то что, например, ЕС удалось добиться, чтобы отменить тарифы на свой экспорт, в отношении Китая тарифная эскалация продолжилась: тарифы на импорт в США солнечных батарей и электромобилей китайского происхождения возросли соответственно до 50% и 100% [12, с. 12]).

В рамках предвыборной гонки в США в 2024 году вновь актуализировалась дискуссия о тарифах, и Д. Трамп предложил ряд протекционистских мер, включая: повышение тарифов на весь импорт из других стран на 10-20% (Китая – на 60%); повышение тарифов до уровня, необходимого для замены подоходного налога; введение тарифов на импорт в размере 100% из тех стран, которые прекратят использовать американский доллар в своих международных операциях. Администрация США обосновывала эти меры соображениями национальной безопасности США, включая необходимость преодоления дефицита торгового баланса США, реиндустриализацию экономики и укрепление позиций доллара США. Предполагаемый размер импортных пошлин в ценах 2022 года составлял почти 2,3 трлн долл., а в случае, если тарифы затронут Мексику и Канаду – 3,1 трлн долл. Исходя из гипотезы установления пошлин в 10% на импорт из третьих стран, 60% для китайского импорта и контрмер других стран в отношении американского экспорта, совокупные пошлины затронут почти 22% международной торговли. Эти уровни пошлин расцениваются как очень высокие, поскольку среднемировая таможенная пошлина в 2022 году составляла 3,6%, средняя пошлина в импорте США – 2,2%, а Китая – 4,7% (для сравнения: в 2017 году средние пошлины составили соответственно 3,9, 2,1 и 6,1%) [7, с. 4].

В течение 2025 года торговый протекционизм США характеризовался агрессивной риторикой, а особо остро торговая эскалация стала проявляться в январе-марте 2025 года, когда были введены новые тарифы США в отношении импорта фармацевтических товаров, полупроводников, компьютерных чипов, автомобилей (свыше 25%), аграрной продукции, алюминия и стали. В географическом отношении в основном американские тарифы коснулись Китая, Канады и Мексики. Назвав 2 апреля 2025 года так называемым «Днем освобождения», США ввели тарифы в отношении почти всех стран-партнеров в торговле (базовая тарифная ставка для всех стран – 10%). В частности, для Индии импорт из США будет облагаться дополнительным (помимо 10%) тарифом в размере 27%, для Китая – 34%, Вьетнама – 46%, Канады и Мексики – 25%. Получается, что Индия имеет конкурентное тарифное преимущество перед Китаем в размере 7%, а перед Вьетнамом – 19%. Эта разница существенно значима для Индии, особенно для ее экспорта текстиля и телекоммуникаций. Кроме того, по Соглашению между США, Мексикой и Канадой (USMCA) большинство импортных товаров из Канады и Мексики освобождены от уплаты пошлин, что дает этим странам дополнительные конкурентные преимущества по сравнению с экспортёрами Вьетнама, Индии и Китая. Важно, что указанные ставки адвалорных пошлин применяются к неамериканским това-

рам, но при условии, что более 20% стоимости товара имеет американское происхождение [11, с. 1]. Определенные сектора были освобождены США от взаимных пошлин, учитывая критические потребности стран в этих материалах (металлы, минералы, некоторые химикаты, фармацевтические товары, полупроводники).

УГРОЗЫ ТОРГОВОЙ ВОЙНЫ США ДЛЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Обсуждая современную торговую политику США, важно отметить, что высокие импортные пошлины увеличивают затраты домохозяйств и компаний, ведут к снижению конкурентоспособности на корпоративном уровне и замедлению экономического роста на уровне государства. Если происходит эскалация ставок тарифов по отношению к готовой продукции, тогда как по сырью тарифы остаются низкими, то это становится барьером для экспорта товаров с высокой степенью промышленной обработки из развивающихся стран. В итоге последние сталкиваются с сокращением добавленной стоимости, и в этой группе стран возникает дилемма между применением тарифов, защищающих их национальные экономики, и интеграцией в систему мирохозяйственных связей. Выбор между этими направлениями и поиск оптимального пути критически важен с точки зрения обеспечения устойчивого социально-экономического развития.

Специалисты Центра перспективных исследований и международной информации (СЕРИ, Франция) провели моделирование торговой войны, инициированной в 2025 году, при помощи специальной эконометрической модели MIRAGE-Power. Ключевые сценарии в моделировании предполагает рост тарифов на весь американский импорт из Китая на 60%, а прочих торговых партнеров США – на 10% (исключая Мексику и Канаду), а также учитывает ответные тарифные меры, которые введут торговые партнеры США. Оказалось, что агрессивная торговая политика Д. Трампа может привести к 2030 году к снижению мировой торговли на 3,4%, а мирового ВВП – на 0,5%. Мировые торговые потоки существенно перераспределятся: произойдет сокращение китайского экспорта в США почти на 81%, а американского экспорта в Китай – на 58%. При этом удивительно, что экспорт в США в третьи страны снизится на 20%, в Канаду – возрастет на 4%, Мексику – возрастет на 17%. В то же время американский импорт из Мексики возрастет на 33,6%, а из Канады – на 17,5% [7, с. 2, 5, 19]. Потери наиболее пострадавших стран – Китая и США – составят около 1,3% ВВП. Таким образом, четко проявляется ниаршоринг во внешнеторговых связях США, поскольку торговля между США и Китаем рухнет, перераспределится, а дефицит торгового баланса Китая со многими странами существенно возрастет.

Воздействие торговой войны может усиливаться, если тарифы будут охватывать все больше стран, или если тарифные меры будут дополняться нетарифными инструментами регулирования импорта. Поэтому для США важна сама тактика такой войны: между всеохватными тарифами и «транзакционной» политикой, когда тарифы используются лишь в отношении конкретных стран с целью давле-



ния, чтобы они пошли на уступки. К нетарифным ограничениям можно отнести, в частности, запреты Китая на экспорт в США редкоземельных металлов или дополнительное налогообложение со стороны ЕС международных компаний – технологических гигантов США [1]. Эти меры могут быть весьма важными с точки зрения побочных эффектов международной торговли и ее перераспределения. Кроме того, несмотря на агрессивную торговую политику Д. Трампа в 2018-2019 гг., его тарифные ограничения были все же избирательными и нацеленными на конкретных партнеров и конкретные товары. Это связано с тем, что Президент США вводит те ограничения, которые ему разрешены законодательством о торговле из соображений национальной безопасности, защиты внутреннего рынка или противодействия недобросовестной практике внешнеторговых партнеров США. По этим основаниям Президент США может ввести тарифы, но не универсально, а избирательно, то есть на определенные товары из конкретных стран.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ТАРИФОВ США НА ЭКОНОМИКИ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН

Нынешняя торговая война нуждается в анализе воздействия не только на международную торговлю, но также на ВВП отдельных стран, их двусторонние потоки в торговле, деловую активность в отдельных отраслях. Важно оценить, насколько губительны будут последствия американских товаров для экономики Китая, а также ответных контрмер для экономики США, и, наконец, каковы будут последствия для стран – внешнеторговых партнеров США. Примечательно, что торговые партнеры США вводят эквивалентные тарифы в отношении американского экспорта. Примечательно, что такое «возмездие», то есть контрмеры, увеличит потери американского ВВП и могут потенциально обеспечить даже выигрыш некоторых стран. В свою очередь, тарифы сгенерируют дополнительные доходы США, однако они, по всей видимости, будут намного ниже доходов, которые были собраны в США посредством подоходного налога. Контрмеры обусловят большие потери ВВП США, чем Китая, однако эти меры положительно не скажутся на странах – торговых партнерах США, хотя и будут проявляться большие выгоды для Мексики и Канады. Если, помимо тарифных мер, в торговую войну подключаться нетарифные меры, то последствия для стран будут более негативными и ощутимыми. В свою очередь, США не смогут извлечь пользу от тарифов, заменив ими подходящий налог.

Далее нами на примере торговли США с Индией и странами еврозоны были проанализированы масштабы торговой войны и оценены ее последствия.

В *Индии* воздействие американских тарифов будет отличаться в разрезе отдельных отраслей, причем их доля во внешнеторговом обороте не обязательно должна быть высока. Так, экспорт автомобилей в Индию невелик, однако в отношении автозапчастей, экспорт которых в США составляет 2,1 млрд долл., влияние возросших в 10 раз тарифов значительно увеличит расходы экспортеров Индии. Что касается, например, текстильной отрасли, то, несмотря на тарифы, Индия сохра-

няет преимущество перед другими экспортерами текстиля в США (Вьетнамом и Китаем), поскольку тарифы США для других стран еще более высоки. Для сельского хозяйства Индии тарифы США оказывают существенное влияние, поскольку другие экспортеры аграрной продукции (Канада, страны Латинской Америки, Мексика) столкнулись с более низкими тарифами США.

Таблица 2

Воздействие тарифов США на экспорт Индии в США

Статьи экспорта	Экспорт Индии в США (млрд долл.)	Размер тарифа, %	
		(до 9 апреля 2025 г.)	(после 9 апреля 2025 г.)
Фармацевтические товары	8,73	0	0*
Автомобили (легковые и грузовые)	0,051	2,5	25
Запчасти для автомобилей	2,1	2,5	25
Текстиль	9,5	6-9	33-36
Нефть и газ	5,8	5,2	5,2
Сельскохозяйственная продукция и продовольствие	5,5	4-5	31-32

Примечание: **фармацевтический сектор (так же, как нефть и газ) получил освобождение от тарифов специальным Приложением к Указу от 2 апреля 2025 года.

Источники: [10], [11, с. 2, 5].

Несмотря на то что доля США в экспорте Индии составляет 18%, установление взаимных тарифов будет перенаправлять экспорт Индии в альтернативные развивающиеся страны, расположенные в разных регионах мира. В свою очередь, подписанное Индией соглашение с Европейской ассоциацией свободной торговли, а также аналогичные переговоры о подписании соглашения о свободной торговле с Великобританией помогут открыть новые рынки для Индии, нейтрализуя напряженность в торговле с США. Однако так называемая «Миссия 500» предполагает рост американо-индийского товарооборота к 2030 году до 500 млрд долл., и Индия нуждается в двустороннем многоотраслевом торговом соглашении с США для смягчения введенных взаимных пошлин.

Обострение протекционистской торговой политики США имеет негативные последствия для всей мировой экономики, однако для экономики *Европы* эти последствия могут быть сравнительно сдержанны. Усиление агрессивного торгового протекционизма США негативно отражается на экономической стабильности еврозоны, ее финансовых рынках и экспорте. Однако денежно-кредитная политика и корректировки валютного курса со стороны Европейского центрального банка (ЕЦБ) способны смягчить воздействие тарифов на европейский экспорт, а девальвация евро способствует поддержанию конкурентоспособности европейских экспортеров, несмотря на торговый протекционизм. Вместе с тем, если монетарная политика будет слишком ограничительной, и если ЕС будет вводить слишком



жесткие протекционистские меры в торговле, это создает дополнительный риск экономической рецессии. В свою очередь большим риском является ухудшение финансовых условий для Европы вследствие роста премий за риск по долгосрочным облигациям США, и это негативно отражается на решениях об инвестициях и устойчивости госдолга, поскольку будут расти расходы на выплату долгов, а фискальное пространство еврозоны будет сужаться. Скорее всего, речь должна идти об улучшении координации гибкой монетарной и осторожной фискальной политики, что позволит сгладить напряженность во внешней торговле и на финансовых рынках. В то же время, тарифные ограничения США в отношении Китая могут способствовать перенаправлению его экспорта в Европу, что, однако является риском для конкурентоспособности отраслей европейской промышленности. ЕС необходимо стремиться к диверсификации внешней торговли в долгосрочной перспективе и укреплению отношений с альтернативными странами – торговыми партнерами, чтобы уменьшить зависимость от американского рынка

Умеренное воздействие американских тарифов на экономику ЕС может компенсироваться снижением курса евро и мягкой монетарной политикой ЕЦБ. Если на макроуровне это воздействие на предложения остается ограниченным, на корпоративном уровне есть риски отдельных отраслей и регионов, которые могут быть подвержены шокам. Так, жесткие торговые ограничения США для Китая ведут к перенаправлению торгового излишка Китая в Европу. Негативное воздействие торгового протекционизма США на экономику Европы может быть усилено жесткой монетарной политикой ЕЦБ ввиду его опасения по поводу импорта инфляции, и такой подход еще больше замедлит экономический рост в ЕС. Кроме того, если ЕС примет меры, воздействующие на динамику предложения, то в ближайшие годы следует ожидать снижение потенциального объема производства. Так, скорее, ошибкой будут ответные ограничения в отношении технологических компаний США, поскольку процессы внедрения технологий в Европе замедляются, негативно сказываясь на производительности. Кроме того, ЕС и не следует прибегать к полномасштабной торговой войне, способной привести к сбоям поставок промежуточных ресурсов в страны ЕС.

Помимо индикаторов торговли необходимо оценивать ее динамику во взаимосвязях с финансовыми рынками. Так, растущий дефицит бюджета в США оказывает воздействие на фискальную политику в ЕС. Рост премий по долгосрочным облигациям США создает риски ухудшения финансовых условий в Европе, и это особенно важно, если странам ЕС будет необходимо расширение госрасходов на разные нужды, включая безопасность и оборону. Поэтому изменение финансовых условий следует рассматривать параллельно с эффектами торговли, увязывая торговую политику с фискальной и монетарной политикой.

ВЫВОДЫ

В условиях не утихающего торгового протекционизма со стороны США странам-партнерам США необходимо начать договариваться с США об уступках, либо использовать ответные контрмеры, которые США способны оценить и «почувствовать». Например, между ЕС и США это может быть соглашение об упрощении процедур торговли, либо соглашения о полной отмене пошлин в торговле промышленными товарами, и, если его не удастся заключить, можно использовать эквивалентные американским пошлины в отношении импорта США, либо дополнительный налог на импорт цифровых услуг в ЕС. Ответные контрмеры стран на американский импорт усилят потери ВВП США, однако важно то, какие страны вводят контрмеры. Безусловно, эти потери будут больше при введении контрмер ЕС либо Китаем, чем при их введении Японией. Дело в том, что ЕС и Китай имеют в своем арсенале множественные эффективные контрмеры, включая эмбарго на экспорт.

В целом, многосторонняя система, сложившаяся в предыдущие десятилетия в рамках ВТО, в наибольшей степени страдает от торгового конфликта между США и Китаем, поскольку американские тарифы противоречат основным принципам ВТО (недискриминации и режиму наибольшего благоприятствования), а также списку тарифных уступок, разрешенных в рамках ВТО. Таким образом, все большая доля международной торговли будет осуществляться за рамками правил ВТО, сложившиеся единые тарифы в мире будут все больше деконсолидироваться, делая торговые отношения между странами менее стабильными, и они будут в большей степени акцентироваться на создании взаимных преференциальных торговых соглашений (ПТС) на региональном уровне.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Карелина Е.А. Влияние турбулентности мировой экономики на стратегии международных компаний – технологических гигантов // Вопросы инновационной экономики. 2022. Т. 12, № 1. С. 705-724. @@ Karelina E.A. Vliyanie turbulentnosti mirovoj e`konomiki na strategii mezhdunarodny`x kompanij – tehnologicheskix gigantov // Voprosy` innovacionnoj e`konomiki. 2022. T. 12, № 1. S. 705-724. DOI 10.18334/vinec.12.1.114413.
2. Кириллов В.Н., Миллер Я.В. Глобальные цепочки создания стоимости в современной международной торговле. Научная монография. – М.: Издательство «Спутник+», 2020. – 151 с. @@ Kirillov V.N., Miller Ya.V. Global`ny`e cepochki sozdaniya stoimosti v sovremennoj mezhdunarodnoj trgovle. Nauchnaya monografiya. – М.: Izdatel`stvo «Sputnik+, 2020. – 151 s.
3. Практикум по мировой экономике и международным экономическим отношениям / М.Ю. Антропова, В.В. Атурин, В.И. Иванова [и др.]. – М.: Русайнс, 2025. – 278 с. @@ Praktikum po mirovoj e`konomike i mezhdunarodny`m e`konomicheskim otnosheniyam / M.Yu. Antropova, V.V. Aturin, V.I. Ivanova [i dr.]. – М.: Rusajns, 2025. – 278 s.– ISBN 978-5-466-09560-9.



4. Смирнов Е.Н. Механизмы структурного реформирования экономики Китая в контексте развития торгового конфликта с США // Международная торговля и торговая политика. 2019. № 1(17). С. 31-44. @@ Smirnov E.N. Mexanizmy` strukturnogo reformirovaniya e`konomiki Kitaya v kontekste razvitiya torgovogo konfliktka s SShA // Mezhdunarodnaya torgovlya i torgovaya politika. 2019. № 1(17). S. 31-44. DOI 10.21686/2410-7395-2019-1-31-44.
5. Amiti M., Redding S.J., Weinstein D.E. (2020). Who's paying for the US tariffs? A longer-term perspective. AEA Papers and Proceedings, Vol. 110, pp. 541–546.
6. Autor D. et al. (2024). Help for the Heartland? The Employment and Electoral Effects of the Trump Tariffs in the United States. NBER Working Paper, No. 32082. National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge, MA, January, 51 p.
7. Bouët A., Sall L.M., Zheng Y. (2025). Towards a Trade War in 2025: Real Threats for the World Economy, False Promises for the US. CEPII Working Paper, No. 2025-03. Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII), 51 p.
8. Caldara D. et al. (2020). The economic effects of trade policy uncertainty. Journal of Monetary Economics, Vol. 109, pp. 38–59.
9. Constantinescu C., Mattoo A., Ruta M. (2019). Policy uncertainty, trade and global value chains: some facts, many questions. World Bank Policy Research Working Paper, No. 9048, 18 p.
10. Directorate General of Foreign Trade, India. URL: <https://www.dgft.gov.in/CP/> (дата обращения: 22.03.2025).
11. E&Y (2025). Key announcements: US tariffs. Ernst & Young LLP (E & Y), 7 p.
12. European Parliament (2025). Euro Area Risks Amid US Protectionism. Study Requested by the ECON committee Monetary Dialogue Papers. Directorate-General for Economy, Transformation and Industry PE 764.186, March, 40 p.
13. Fajgelbaum P. et al. (2020). The return to protectionism. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 135, pp. 1–55.
14. Felbermayr G., Hinz J., Langhammer R.J. (2024). US trade policy after 2024: What is at stake for Europe? Kiel Policy Brief, No. 178. Kiel Institute for the World Economy, 41 p.
15. Flaaen A., Pierce J.R. (2019). Disentangling the effects of the 2018-2019 tariffs on a globally connected us manufacturing sector. Finance and Economics Discussion Series, No. 2019-086. Wash.: Board of Governors of the Federal Reserve System, 32 p. DOI: <https://doi.org/10.17016/FEDS.2019.086>.
16. Handley K., Limão N. (2022). Trade policy uncertainty. Annual Review of Economics, Vol. 14, p. 363-395.
17. Jakubik A., Ruta M. (2023). Trading with friends in uncertain times. Journal of Policy Modelling, Vol. 45 (4), pp. 768-780.
18. Nana I., Ouedraogo R., Sampawende J.T. (2025). The heterogenous effects of uncertainty on trade. IMF Working paper, No.139. International Monetary Fund (IMF), Wash., DC, 42 p.
19. OECD (2025). OECD Economic Outlook: Resilient Growth but with Increasing Fragilities. Vol. 2025/2, No. 118, December. Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Paris, 283 p.
20. Sampognaro R. (2025). Regardless of the outcome, uncertainty in trade policy will have significant effects on global trade. OFCE blog, April. URL: https://www.ofce.sciencespo.fr/blog2024/en/2025/20250422_RS/ (дата обращения: 20.11.2025).

21. Swagel Ph.L. (2024). Effects of Illustrative Policies That Would Increase Tariffs. Congressional Budget Office, US Congress, Wash., DC, December 18, 9 p.

22. UNCTAD (2025). Global trade Update. The role of tariffs in international trade. Policy Insights. Division on International Trade and Commodities, UNCTAD, 23 p.

23. York E. (2024). Five Things To Know About Trump's Income Tax and Tariff Idea. Tax Foundation, June 18. URL: <https://taxfoundation.org/blog/trump-income-tax-tariff-proposals/> (дата обращения: 10.02.2025).



Малые и средние предприятия развивающихся стран Азии: новые условия деятельности на внешних рынках

Станислав Васильевич НОЗДРЕВ,
кандидат экономических наук,
ИМЭМО им. Е. М. Примакова РАН
(117997 Москва, Россия, Профсоюзная ул.23),
старший научный сотрудник,
email: nozdrev-s-v@imemo.ru

УДК:338.22:326.323; ББК: 65.29; Jel:M2
DOI: 10.64545/2072-8042-2026-3-98-113

Аннотация

Малые и средние предприятия (МСП) развивающихся стран Азии являются одним из динамичных секторов её экономики, в нем расположено преобладающее число компаний и больше половины численности рабочей силы. Тем не менее происходящие процессы концентрации производства и торговли ведут к постепенному снижению их роли как самостоятельных хозяйствующих субъектов. Одной из важных задач, которые стоят перед МСП, является расширение участия в международных экономических связях, и, прежде всего, внешней торговле, которое позволяет повысить эффективность и доходность операций. Однако на этом пути они сталкиваются с мощной конкуренцией большого международного бизнеса. Перспективным направлением преодоления этой проблемы является повышение их активности в глобальных и региональных цепочках стоимости, которые значительно укрепились в настоящее время. Данный процесс поддерживается экономически развитыми странами Азии, осуществляя переход в экономической деятельности от низкоквалифицированного рабочего труда к высококвалифицированному, вследствие чего часть предприятий МСП с низкой квалифицированной рабочей силой перемещается в развивающиеся страны Азии. Большую поддержку в выходе предприятий на региональный и международный уровень оказывают программы государств и межстрановые торговые соглашения, в большинстве которых присутствует специальная статья о развитии потенциала МСП.

Ключевые слова: Азия, малые и средние предприятия, МСП, проблемы развития внешнеэкономических связей, конкурентоспособность, цепочки создания стоимости, ЦСС, бизнес-кластеризация МСП, отраслевая структура внешней торговли.

Small and Medium-Sized Enterprises in Asian Developing Countries: New Operating Conditions in Foreign Markets

Stanislav Vasilievich NOZDREV,

*Candidate of Sciences in Economics, Primakov National Research Institute of World Economy
and International Relations, RAS (117997 Moscow, Russia, Profsoyuznaya st. 23),
Senior Researcher, email: nozdrev-s-v@imemo.ru*

Abstract

Small and medium-sized enterprises (SMEs) in Asian developing countries represent one of the most dynamic sectors of their economies, housing the majority of companies and employing more than half of the workforce. However, the ongoing production and trade concentration are gradually diminishing their role as independent economic entities. One of the key challenges facing SMEs is expanding their participation in international economic relations, particularly in foreign trade, which enables them to enhance operational efficiency and profitability. Nevertheless, on this path, they encounter intense competition from large international businesses. A promising strategy to overcome this issue is to increase their engagement in global and regional value chains, which have significantly strengthened. This process is supported by economically developed Asian countries, which are transitioning in their economic activities from low-skilled to high-skilled labour, consequently leading to the relocation of some SMEs utilizing low-skilled labour to developing Asian countries. Regional trade agreements, most of which include a specific clause on developing SME potential, provide significant government support for enterprises' entry into the regional and international market.

Keywords: Asia, small and medium-sized enterprises, SMEs, challenges in developing foreign economic relations, competitiveness, value chains, VCs, SME business clustering, sectoral structure of foreign trade.

Малые и средние предприятия играют важную роль в экономическом развитии развивающихся стран Азии, внося крупный вклад в обеспечение занятости, выпуска продукции, снижения уровня бедности в целях дальнейшего роста экономики. Однако они часто не могут реализовать имеющийся потенциал вследствие ограниченности своего размера и экономических и технических возможностей, у них нет средств и компетенций, чтобы приобретать в нужном количестве сырье, привлекать качественные финансовые и консультационные услуги и таким образом налаживать производство больших объемов конкурентоспособной продукции и поддерживать постоянный уровень поставок, включая экспортную торговлю. Их размер является ограничителем функций интернационализации в определении сегмента внутреннего и внешнего рынка, логистики, инноваций и, таким образом, формировании эффективного участия в международном разделении труда.



В настоящее время с тем, чтобы добиться более высокой нормы прибыли, МСП стремятся использовать технологические новшества при производстве продукции и возможности расширения региональной интеграции, задействовать ресурсы ЦСС транснациональных корпораций и региональной фрагментации продукции в экспорте в соседние страны. Более тесная кооперация между малыми и средними предприятиями в развивающихся странах Азии и рост их институциональной поддержки становится важным фактором выхода на региональные внешнеэкономические рынки и увеличения их масштаба.

ОЦЕНКА ПОЛОЖЕНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАН АЗИИ

В современный период Азия, благодаря быстрому росту, выдвинулась в число ведущих регионов мирового хозяйства, преодолевая неустойчивость мировой экономики. Одной из основных составляющих, на которой базируется её динамичное экономическое развитие, является наличие большого сегмента малого и среднего бизнеса, включающего подавляющее число таких предприятий в этом регионе. Являясь необходимыми участниками этого процесса в Азии, они после длительного пандемийного кризиса способствовали устойчивому восстановлению в регионе, где темпы роста ВВП составили 5,3% в 2024 г. и 4,5% в 2025 г. В настоящее время такие высокие показатели в значительной степени находят объяснение и в эффективном развитии малых и средних предприятий, которые, благодаря созданию новых рабочих мест и гибкой адаптации к происходящим изменениям внешней среды, увеличивают производство и сбыт товаров. Высокий внутренний спрос и расширение сферы услуг в регионе способствуют нивелированию отрицательных моментов в экономике, вызванных возросшей глобальной неопределенностью, региональными конфликтами и процессами изменения климата.

МСП – это предприятия определенного количества занятых, размера бизнеса, которые официально зарегистрированы и исключают малый семейный бизнес. Вместе с тем, оценка малого и среднего предпринимательства в азиатских странах существенно затруднена из-за того, что в их толковании существуют значительные расхождения по разным государствам и по секторам экономики даже в рамках одной страны. До сих пор отсутствует устойчивый детерминант для МСП, который зависит от характера спроса и корпоративного профиля. В некоторых азиатских странах для определения МСП выступает только количество сотрудников, другие используют дополнительные критерии, основанные на стоимости активов, либо размере доходов. В каждой из стран Азии, по числу корпоративных единиц, МСП доминирует в корпоративном сообществе. По оценке Азиатского банка развития, в настоящее время этот показатель составляет во всех субрегионах Азии 98-99%¹, что значительно выше среднего показателя в мире, а доля занятых в этом секторе

колеблется в пределах 63-66%. МСП, в первую очередь, являются представителями частного сектора и могут входить в качестве элементов неформальной экономики и формирования корпоративного сектора. В то же время в ряде стран государственные предприятия также могут быть включены в эту группу.

В международной статистике при определении и анализе МСП используются такие общие статистические показатели, как число предприятий и их доля, объем производимой продукции и поставки ее на экспорт. По этим основным показателям определяется значение этих предприятий в общей системе экономических показателей региона. При этом надо учитывать различия в их величинах для развитых и развивающихся стран, поскольку для последних она относительно выше.

Малые и средние предприятия Азии имеют специфические черты, которые отличают их от крупных хозяйствующих субъектов, в том числе уровень выживаемости в случае падения объемов производства и торговли, большая гибкость и адаптивность к рыночным запросам и рыночной конъюнктуре, навыки работы с мелкосерийными партиями товаров, и в то же время они выступают буфером для крупного бизнеса при кризисных потрясениях.

Большинство МСП занимаются услугами, поэтому целый ряд стран Азии продолжает ориентироваться на дальнейшее развитие третичного сектора экономики с целью создавать больше рабочих мест, расширять производство и содействовать инклюзивному росту. По приблизительным оценкам, в данной сфере деятельности обеспечивается работой около двух третей работников МСП. При этом оптовая и розничная торговля доминирует как по численности МСП, так и по числу занятых, за ней следует обрабатывающая промышленность (за исключением аграрных стран, таких как Непал и Узбекистан). Следует отметить, что развитие услуг имеет решающее значение для достижения устойчивого и стабильного роста в развивающейся Азии.

Однако экономики азиатских стран различаются в той степени, в которой они создают большую или меньшую часть продукции товаров и услуг, т.е. малые и средние предприятия доминируют по количеству единиц и занятых во всех азиатских странах, но не по размеру выпускаемой продукции.

В развивающихся странах Азии вклад МСП в национальную экономику, определяемый как часть прироста ВВП или валовой добавленной стоимости, составлял на начало 2025 г. около 40%, в т.ч. Юго-Восточной Азии (39%) и Южной Азии (29%), при этом по странам наибольший вклад внесли Индонезия и Сингапур².



Таблица 1

Основные экономические показатели по МСП развивающихся стран Азии (в %)

Субрегионы и страны Азии	Число предприятий		Доля занятых		Доля в производстве		Доля в экспорте	
	2019	2024	2019	2024	2019	2024	2019	2024
Развивающиеся страны Азии	99,8	99,8	64,3	67,6	41,7	38,73	36,3	40,0
Юго-Восточная Азия	99,8	99,8	58,1	68,3	51,2	38,8	15,8	13,7
Индонезия	99,9	99,9	96,9	63,6	60,5	...	16,7	...
Лаос	99,8
Малайзия	97,3	96,1	48,4	48,5	38,9	31,1	17,9	12,2
Филиппины	99,5	99,6	62,4	66,6
Сингапур	99,5	99,6	70,3	69,6	40,9	42,1
Таиланд	99,5	99,5	69,5	68,8	35,1	34,9	13,3	13,1
Вьетнам	97,4	97,3	37,5	37,1	8,2
Южная Азия	94,0	99,8	71,8	72,5	29,6	7,6	49,8	45,1
Центральная Азия	99,7	99,8	64,6	66,7	42,0	46,0	30,2	33,2

Источник: ADB Statistics, 2024, 2025. pp.35-40 - URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/1011576/asia-sme-monitor-2024-2025.pdf>

Исходя из исторических и социально-экономических характеристик эти страны находятся на отличающихся друг от друга стадиях развития и масштабах экономики, имеют разный вклад в экономическую жизнь региона и отдельной страны и соответственно уровень конкурентоспособности. Однако как большой и единообразный по ряду признаков сектор азиатских экономик, им свойственно много общего с точки зрения проблем, с которыми приходится сталкиваться, учитывая такие вопросы, как доступ к финансированию, технологические и людские ресурсы, производственная и транспортная инфраструктура и т.д. При этом следует подчеркнуть, что одним из основных препятствий развитию МСП является ограниченность доступа к финансовым ресурсам и кредитам, и это несмотря на то, что банковская сфера занимает лидирующее положение в финансовой инфраструктуре региона. В частности, недостаточно обслуживаемые кредитными институтами МСП часто используют неформальные, нерегулируемые финансовые рынки, которые имеют более высокую стоимость финансирования и не обеспечивают никакой защиты клиентов.

В целом кредитные институты имеют низкую долю кредитов МСП, учитывая, что часть из них станет невозвратной. В развивающихся странах Азии доля предоставленных кредитов МСП в общем итоге за 2019-2024 гг. снизилась с 20,6% до 17,7%, а их доля к ВВП с 16,4% до 10,3, т.е. этот показатель является невысоким и

постоянно снижается. В Южной Азии доля кредитования МСП за этот период постепенно уменьшалась с 17,5% до 17,3%, а по отношению к ВВП с 8,4% до 7,8%. Для стран Юго-Восточной Азии падение было более существенным: с 22,1% до 17,0% и с 21,5% до 13,7% соответственно. У большинства стран рынки кредитования МСП оставались небольшими и при этом сохранялись высокие процентные ставки.

Для развивающихся стран Азии коэффициент неработающих кредитов МСП за рассматриваемый период уменьшился с 7,3% до 5,5%, в Южной Азии он упал с 9,3 до 5,7% (особенно в Индии), в Юго-Восточной Азии этот показатель снизился до 5,5%, но оставался выше допандемического уровня в 4,4% в 2019 году. Наиболее тревожно оценивается коэффициент проблемных кредитов среди МСП на Филиппинах – 10,3% (увеличился в 2 раза).

Развивающиеся страны Азии постоянно сталкиваются с проблемой углубления и расширения доступа к финансовым ресурсам для построения устойчивой экономики. Чтобы оказать помощь рынку кредитования и удовлетворить рост спроса, многие правительства и центральные банки оказывают финансовую помощь МСП, включая схемы рефинансирования, субсидированные кредиты через государственные банки развития, обязательное кредитование и кредитные гарантии. Так, рынок гарантий в регионе продолжает умеренно расти, но остается небольшим по отношению к общей сумме привлекаемых средств. В Индонезии предоставлено наибольшее количество кредитных гарантий МСП по стоимости (эквивалентно 28,6 млрд долл.), затем идет Малайзия (20,9 млрд долл.), Таиланд (18,0 млрд долл.) и Индия (12,7 млрд долл.)³. Микрофинансовые организации (МФО), кредитные союзы и/или кооперативы, финансовые компании и ломбарды дополняют банковское кредитование, закрывая часть неудовлетворенного спроса на финансирование со стороны МСП. Однако этот сегмент оказывается намного меньше банковского кредитования.

Другим альтернативным вариантом финансирования МСП являются региональные рынки капитала, где растет число специализированных бирж для предприятий. Эти рынки обычно имеют упрощенные требования к листингу, предлагают налоговые льготы и/или предоставляют специальные условия. В основном существуют два типа фондовых рынков, действующих в регионе: фондовая биржа, которая предлагает льготные требования к листингу МСП, альтернативный инвестиционный рынок или рынок для профессиональных инвесторов, управляемый спонсорами или консультантами. Первый смягчает требования к листингу для эмитентов, например, определяет минимальный оплаченный взнос капитала, операционную прибыль, деловые истории и проверенные финансовые отчеты. Второй вариант предлагает более сложные механизмы хеджирования рисков, привлекая квалифицированных спонсоров и/или консультантов в процесс оценки рисков.



ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ МСП СТРАН АЗИИ

Для развивающихся стран Азии, где рыночные отношения получают активное развитие, становится типичным более высокая степень концентрации внешнеэкономических связей. Это относится и к ориентированной на зарубежные рынки сфере производства и, в особенности, к сфере внешней торговли и международной деловой практике. В итоге, укрепляются позиции крупных финансово-промышленных объединений, сосредоточивших в своих руках контроль над основными потоками экспорта и импорта продукции, движением товаров, услуг и рабочей силы, тогда как малые и средние предприятия выполняют роль субподрядчиков.



Рис. 1. Рост экономики и внешней торговли азиатского региона (в %) / Fig. 1. Economic and foreign trade growth in the Asian region (in %)

Примечание: 2026 г. прогноз.

Источник: ADB Asian Development Outlook, 2025, p. 2-5. – URL: https://www.bing.com/search?qs=NM&pq=adb+outlook&sk=CSYN1UT4RI1&sc=8-11&pglt=131&q=adb+asian+development+outlook&cvid=fc2e089575ad4490aacbc09203882fc4&gs_lcrp=EgRlZGdlKgY-IBRAAGEAyBggAEEUYOTIGCAEQABhAMgYIAhAAGEAyBggDEAAYQDIGCAQQA-BhAMgYIBRAAGEAyBggGEAAYQNIBCTI1Mjg3ajBqMagCALACAA&FORM=ANN-TA1&PC=EDGEDSE

Вместе с тем, заметное воздействие на внешнеэкономические операции оказывает международная деятельность малых и средних предприятий. В этом находит непосредственное отражение то обстоятельство, что несмотря на усиливающийся

процесс централизации и концентрации в различных отраслях, МСП по-прежнему являются важным элементом экономической структуры страны, обеспечивая эффективность и гибкость её экосистемы. Небольшие предприятия, традиционно являющиеся субпоставщиками корпораций и в существенной степени от них зависящие, стремятся удержать стабильные и значимые позиции на рынке и получить большую самостоятельность в торговых операциях. Данную группу предприятий традиционно отличает быстрая адаптация к особенностям и специфике рыночного спроса, а также высокая интенсивность труда и его индивидуальность, творческий, гибкий и эластичный характер производственно-сбытовой деятельности. В целях обеспечения конкурентоспособности производимых товаров и услуг МСП расширяют товарную гамму параметрического ряда выпускаемой продукции на основе углубления рыночной сегментации.

В развивающихся странах Азии большинство МСП во многом ориентированы на деятельность в пределах внутреннего рынка с ограниченным числом клиентов, предлагая товары или услуги неширокому кругу потребителей, проживающих в определенной местности. Тем не менее, бизнес-кластеризация позволяет малым и средним предприятиям выходить за рамки внутреннего бизнеса, осваивать международные стандарты продукции и внешние рынки. Увеличивается часть МСП, участвующих в международной торговле и/или в глобальных и региональных цепочках создания добавочной стоимости и цепочках поставок, что дает возможность малым и средним предприятиям расширять бизнес за пределами ранее освоенных и устоявшихся рыночных территорий.

Объемы экспорта в этой группе стран в последние годы не росли также быстро, как ранее, поскольку геополитическая напряженность, ковид, разрушение правил международной торговой системы и логистики, таможенные ограничения и др. жестко изменили глобальные и региональные ЦСС и цепочки поставок, увеличив торговые издержки и снизив экспортный спрос на их продукцию. В целом, экспорт развивающейся Азии в настоящее время остается примерно на одном и том же уровне – около 34% от общемирового объема. В то же время удельный вес экспорта МСП в Южной Азии в общем объеме экспорта субрегиона вырос незначительно – с 48,1% до 49,8% (преимущественно Индия), но является самым высоким по регионам, в то время как в Юго-Восточной Азии за тот же период он увеличился с 5,8% до 12,8%.

Доля МСП в общей стоимости азиатского экспорта остается относительно небольшой: в Индонезии (16%), Таиланде (13%), Малайзии (12%), Вьетнаме (7%)⁴, тем не менее является существенной поддержкой развитию экономики. Объединение предприятий в кластеры способствует расширению экспорта и стимулирует местные компании к росту. Бизнес-кластеризация помогает усилить динамику роста МСП и создать их национальную экосистему, а также приносить прибыль поставщикам.



Как следует из анализа товарной номенклатуры внешней торговли стран Азии, компании не ограничиваются участием только в какой-либо одной группе товаров, т.е. стратегии узкой специализации, а постепенно расширяют оборот за счет близких товарных групп, что вызывается необходимостью повышения диверсификации и эффективности коммерческих операций в условиях обостряющейся конкурентной борьбы на мировых рынках.

Наряду с этим, появляются компании, являющиеся, как правило, оптовиками и экспортерами второго уровня либо небольшими местными торговыми компаниями, подконтрольными отделением и представительствам крупных торговых фирм и занимающимися торговлей по всей территории страны или в крупных экономических районах. Кроме них, в странах Азии действуют также более мелкие торговые фирмы – самостоятельные фирмы местного значения⁵.

Нередко эти компании являются либо торговыми филиалами, либо компаниями, отпочковавшимися от универсальной торговой фирмы в связи с разработкой нового сегмента рынка. Для них характерна узкая специализация, а их существование в значительной мере объясняется тем, что они в небольших объемах занимаются торговлей производственными материалами или другими товарами, не представляющими заметного интереса с точки зрения прибыльности для крупных торговых фирм⁶. Наряду с этим, они осуществляют торговые операции, полагаясь на посредническую роль прямых трейдеров.

Подобного рода «двойственная структура» торговых посреднических фирм стран Азии, предполагающая наличие одновременно с крупными компаниями большого количества малых и средних, обеспечивает высокую скоординированность сети товарораспределения и товародвижения, в том числе и во внешнеэкономической и международной экономической и торговой деятельности.

МСП СТРАН АЗИИ В ЦЕПОЧКАХ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ (ЦСС) – (РЕГИОНАЛЬНЫЙ И ГЛОБАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ)

Интернационализация и усиление интеграционных процессов в экономике стран Азии вызвали дальнейшее обострение конкуренции как на внутреннем, так и внешнем рынках и определяет новые модели осуществления международных экономических операций. Среди них, в первую очередь, необходимо выделить развитие глобальных и региональных цепочек создания стоимости. В основе производственных сетей находятся многонациональные компании, производящие определенного вида продукцию и осваивающие новые источники международной конкурентоспособности путем снижения затрат и поиска новых рынков.

МСП также участвуют в этом процессе и, хотя наталкиваются на многочисленные препятствия, в особенности связанные с масштабами производства, они также являются важным и значимым элементом ЦСС в Азии и других развивающихся странах⁷. Эти предприятия могут участвовать в международной торговле, не неся фиксированных торговых издержек. Они специализируются на нишевых рынках,

то есть узких секторах деятельности, которые создают глобальные ЦСС. Путем повышения технического потенциала, более эффективного использования производственных мощностей МСП стремятся повышать производительность труда и международную конкурентоспособность продукции. В ряде случаев они расширяют контакты с инвесторами и осуществляют переход к экспорту более сложных и высокодоходных продуктов, повышая авторитет, ценность и узнаваемость своего бренда и улучшая сетевой имидж.

Для компаний МС-бизнеса развивающихся стран Азии ЦСС имеют определенные преимущества, связанные с выходом на глобальный и региональные рынки. Они не должны развивать все этапы производственного процесса и вместо этого определяют конкретные ниши, в которых у выпускаемых ими компонентов имеются конкурентные преимущества. При этом получают частичный доступ к передовым технологиям и ресурсам, являющимся источником роста компании и повышения производительности.

Для того чтобы не отставать в конкурентной борьбе, МСП приходится разрабатывать бизнес-стратегии R&D, которые включают модернизацию производства и технологические инновации. В Восточной и Южной Азии данный процесс является основой для формирования региональных и глобальных цепочек создания продукции в последовательные производственные блоки, находящиеся в разных странах и осуществляемые различными компаниями, а это в свою очередь становится необходимым условием для участия в них малых и средних предприятий.

Таким образом, происходят существенные изменения в традиционной модели торговли и ЦСС, основанной на простом сравнительном преимуществе. В отличие от неё, где преобладали конечные продукты (такие как потребительские товары, промышленные товары конечного спроса и др.), в новой модели ЦСС-бизнес осуществляется в форме поставок деталей, компонентов и технологий, связанных с ними. В результате наблюдается рост внутриотраслевой и внутрирегиональной торговли, особенно в отношении деталей и компонентов. В силу этого возникают многослойные производственные сети в государствах Азии, которые находятся на различных стадиях экономического развития.

В связи с этим происходит переориентация части потоков прямых иностранных инвестиций, которые направляются вместо импортозамещающих в формирующиеся производственные сети экспортно ориентированных компаний. Такие государства Азии, как Филиппины, Сингапур, Малайзия и Таиланд, в настоящее время активно импортируют и экспортируют детали и компоненты машин и других видов продукции, а менее развитые в экономическом отношении страны, включая Индонезию, Мьянму, Камбоджу и Лаос, начинают участвовать в производственных сетях на стадии первоначального производства изделий. На современном этапе развитие цепочек создания стоимости можно наблюдать и в других, помимо машиностроения, отраслях, таких как химическая, текстильная, швейная промышленность, программное обеспечение, услуги и ряд других.



Формирование цепочек создания стоимости значительным образом повлияло на структуру размещения производства, международную торговлю и прямые иностранные инвестиции в Восточной и Юго-Восточной Азии. В частности, страны, у которых уровень дохода ниже, чем у остальных (Камбоджа, Лаос и др.), начинают играть более активную роль в увеличении внутрирегиональной торговли, и она растет по мере того как у КНР и других развитых стран региона освобождается часть производственной сети с низкой стоимостью рабочей силы и добавленной стоимостью.

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА МСП В ЦЕПОЧКАХ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

Во внешнеэкономических связях МСП сталкиваются с конкуренцией, вызванной возросшими технологическими изменениями, необходимостью адаптироваться к быстро меняющимся рыночным спросам и инновациям. Развитие технологических возможностей МСП является неотъемлемой политикой для либерализации торгового и инвестиционного режима. Показательным в этом плане является *сектор агробизнеса* как один из наиболее динамично растущих секторов на международном уровне, где многие из его продуктов поставляются из развивающихся стран Азии. Развитие агропромышленных глобальных ЦСС в сочетании с доминированием крупных розничных компаний, которые контролируют бренды агропродукции, а также доступ к региональным и глобальным рынкам, грозит исключением из торговли производителей/поставщиков, неспособных соответствовать новым требованиям, но в то же время открывает перспективы для тех компаний, которые могут это сделать. Например, тенденция к дифференциации продукции, какой являются органические продукты, обусловленная как вкусами глобальных потребителей, так и стратегиями международных розничных фирм для получения более высоких доходов, создает дополнительные возможности МСП с более квалифицированным персоналом при обслуживании нишевых рынков, которые являются по своей природе региональными или даже глобальными. Одной из форм поддержки агро-МСП в Азии служит финансирование цепочек создания стоимости, которое действует в деловых операциях между производителями и потребителями, включая постоянные льготные выплаты и кредиты в целях развития сельскохозяйственного производства. Эти финансовые решения используют связи между участниками ЦСС и их отношениями с кредиторами для облегчения доступа к финансированию и поощрению инвестиций. Данные механизмы были разработаны многонациональными компаниями – поставщиками продуктов питания и напитков. Вместе с тем, представляя собой сложную производственную систему, они усиливают зависимость мелких производителей от крупных корпораций. Например, программа Unilever Sustainable Living предоставляет доступ к устойчивому финансированию более 500000 мелких фермеров и 5 миллионов розничных продавцов сельскохозяйственной продукции в развивающихся странах. Аналогичные подходы наблюдаются в нескольких странах Азии и у других крупных поставщиков⁸.

Финансовая экосистема также улучшает финансирование цепочек создания стоимости, особенно через технологии блокчейн. Ее преимущества, позволяющие отслеживать и проверять потоки продуктов, включая методы, используемые для ведения сельского хозяйства и сбора урожая, вплоть до потребителей и потоков платежей, обеспечивают возможность на постоянной основе выделять средства в целях сохранения и продолжения сельскохозяйственного производства. Однако следует учитывать, что это финансирование развивается вокруг хорошо организованных цепочек создания стоимости, где сельскохозяйственная продукция устойчиво передается с ферм на последующие этапы переработки и торговцам. Принимаемые по этому вопросу компаниями решения требуют комплексного подхода, состоящего из построения доверия в деловых отношениях между основными участниками цепочек создания стоимости и укрепления фермерских организаций по повышению качества продукции для обеспечения поставок её большего объема и при оказании содействия финансированию бесперебойного потока сельскохозяйственных товаров.

Для экспортных товаров и скоропортящихся продуктов эта схема может использоваться и расширяться, но для производителей продуктов со слабыми хозяйственными связями в цепочке создания стоимости такое решение может быть невыполнимым. Например, цепочки создания стоимости основных сельскохозяйственных товаров, таких как пшеница, кукуруза и рис, часто трудно организовать, учитывая большой объем транзакций между производителями и покупателями вне контрактов. В странах с развивающейся экономикой необходимо построение соответствующей среды для распространения финансовых технологий на сферу агро-МСП, опираясь на прямые субсидии, сопутствующие гранты и донорское финансирование, особенно для коммерческих ферм и производственных кооперативов, исходя из их высокой социально-экономической значимости, а также проблем продовольственной безопасности.

Кроме того, аутсорсинг глобальных розничных фирм таких видов деятельности, как штрихкодирование, маркировка и подготовка готовой продукции к следующему этапу ГЦСС также повышает международную конкурентоспособность малого и среднего бизнеса.

Следует отметить, что некоторые из стран Азии характеризуются слабой, часто непредсказуемой деловой средой, которая накладывает заметные ограничения на МСП, что существенно повышает риск при осуществлении инвестиций. В этих странах сохраняется высокий уровень политической и экономической нестабильности, часто сопровождаемой слабыми правовыми нормами. В целом, эти факторы создают нестабильную среду для ведения бизнеса. В ряде стран на низком уровне находятся государственные услуги и инфраструктура, необходимые для работы предприятий, они не предоставляются правительством на удовлетворительных условиях, включая транспортные и энергетические сети, коммунальные услуги. В связи с этим малым и средним компаниям приходится использовать механиз-



мы преодоления этих ограничений, которые негативно влияют на прибыльность внешнеторговых контрактов и международных проектов.

Повышенный риск эксплуатации объектов может подорвать безопасность бизнеса, угрожая персоналу, активам и инфраструктуре, и могут привести к значительным операционным проблемам, например, связанным с цепочками поставок и логистикой. Кроме того, МСП могут столкнуться с препятствиями при выходе на мировой рынок – в частности, некоторые страны не имеют выхода в глобальную финансовую инфраструктуру (например, систему SWIFT), что может ограничить их возможности по импорту и экспорту⁹.

Текстильная и швейная промышленность, которые являются одним из старейших и крупнейших экспортных секторов в мире и классической «стартовой» трудоемкой отраслью для экспортно ориентированной индустриализации, сыграли ключевую роль в региональном развитии Азии. Она представляет собой типичную цепочку/сеть создания стоимости, ориентированную на покупателя, с высококонкурентной и широко распространенной глобальной внутриотраслевой структурой, включая региональных и местных конкурентов. Входные барьеры для МСП или «сборочных» швейных фабрик относительно низкие, и они увеличиваются с движением вверх по ЦСС от текстиля к волокнам. Два ключевых фактора формируют структуру и динамику цепочек создания стоимости одежды и швейных изделий: во-первых, давление с целью соответствия строгим международным стандартам (например, трудовым и экологическим); во-вторых, требованиям со стороны глобальных покупателей обеспечения низкой себестоимости, более высокого качества и более коротких сроков выполнения заказа.

Отрасли по выпуску комплектующих, в частности, *автомобильных деталей* представляет собой сложную смесь МСП самых разных размеров, типов и географических охватов, которые производят огромное разнообразие продукции, начиная от очень простых деталей до технологически сложных систем. Потенциал выпуска изделий из местных источников особенно высок из-за большого количества, размера и веса компонентов и материалов, требуемых сектором. Для тех МСП, которые могут участвовать даже на самых низких уровнях производства, производство автомобильных деталей может предложить значительные возможности для доступа к региональным и мировым рынкам.

Ключевой задачей для поставщиков автомобильных деталей в Азии является повышение производительности и снижение затрат для поддержания или улучшения их ценовых позиций в автомобильных цепочках стоимости и поставок. Вместе с тем, конкурентоспособность по стоимости автомобильных деталей часто основана на низкофакторных затратах производства, которые сейчас растут во многих странах (например, стоимость рабочей силы и земли). Выпуск на низовом уровне в рамках ГЦСС может предоставить предприятиям точку входа в отрасль автомобильных деталей и узлов, а также доступ к ее значительным преимуществам для развития, укрепляя конкурентоспособность малых и средних поставщиков.

С другой стороны, участие в ЦСС в сфере машиностроения связано с целым комплексом рисков, вызванных сбоями в цепочках создания стоимости и поставок, повышенной волатильностью и уязвимостью к внешнеэкономическим потрясениям, меньшей устойчивостью по сравнению с более крупными компаниями и их консолидацией и ограничениям в области «ноу-хау».

При оценке роли ЦСС приходится основываться на статистике экспорта МСП промежуточных продуктов отдельных стран. В частности, в Таиланде 16% экспорта МСП направляется по цепочке для дальнейшей обработки, во Вьетнаме доля экспорта МСП в этих целях составляет 5% (в сфере производства) и до 26% (в сфере услуг).

* * *

Малый и средний бизнес в Азии играет важную роль в деле обеспечения экономического развития торговли, услуг и занятости населения государств региона. Их отличают большая гибкость и адаптивность к рыночным запросам и рыночной конъюнктуре, живучесть в случае падения объемов производства и торговли, знания и навыки работы с мелкосерийными партиями товаров, и в то же время они выступают буфером для крупного бизнеса при кризисных потрясениях.

В своей экономической и внешнеэкономической деятельности МСП развивающихся стран Азии, несмотря на определенную систему государственных мер содействия их выходу на международные рынки и участию в глобальных и региональных ЦСС, сталкиваются с целым рядом проблем, среди которых основными являются трудности, связанные с финансированием, низкой квалификацией персонала, слабым уровнем управленческих компетенций и технологий руководителей, жесткостью международных стандартов качества, ограниченностью масштаба производства, что снижает сравнительную конкурентоспособность.

В данном направлении странам Азии требуется развитие промышленных кластеров и экосистем, что будет создавать условия малым и средним предприятиям повышать собственный потенциал и определять свое место в бизнесе путем активного внедрения современных инновационных технологий.

Межстрановые торговые соглашения и их содержание также могут быть важным средством устранения дополнительных барьеров для МСП на зарубежных рынках. Особенно эффективно в этом отношении действуют договоренности, достигнутые в рамках АСЕАН+3 и ВРЭП. Важно подчеркнуть, что среди 270 соглашений 136 (49%), действующих в Азии, имели положения, специально касающиеся МСП. В рамках международных торговых соглашений могут быть внесены статьи, касающиеся содействия сотрудничеству в области малого и среднего бизнеса, а также включающие для них определенные льготы, например, освобождение от ряда обязательств, повышение стимулов к инновациям, упрощение процедур торговли, дополнения по защите прав интеллектуальной собственности на иностранных рынках.



Кроме того, положения в международных соглашениях, связанные с цифровизацией и электронной коммерцией, также часто играют центральную роль в содействии участию МСП в интеграции в глобальные и региональные ЦСС, позволяя им расширять свое международное экономическое присутствие и получать выгодные контракты. Развитие электронных рынков, информационно-коммуникационных технологий и связанных с ними услуг способствует облегчению доступа малых и средних предприятий к международным рынкам, поскольку расширяет сеть деловых партнеров и предпринимательских возможностей с нишами позиционирования для поставок новых продуктов и услуг.

Следует подчеркнуть, что в условиях фрагментированной геополитической среды торговые соглашения, подписанные между азиатскими экономиками и в международном масштабе, являются средством поддержания экономической стабильности и создания благоприятных условий деятельности азиатских компаний на внешних рынках.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Asia Small and Medium-Sized Enterprise Monitor 2024 : Designing an MSME ecosystem for resilient growth in Asia and the Pacific / Asian Development Bank. – Manila : ADB, 2024. p.36. URL:ADB.org (дата обращения 25.10.2025)

² World Development Indicators | DataBank – URL:<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> worldbank.org (дата обращения: 12.08.2025)

³ Yoshino, Naoyuki / Taghizadeh-Hesary, Farhad (2020): Unlocking SME Finance in Asia: Roles of Credit Rating and Credit Guarantee Schemes, Asian Development Bank Institute, ECONSTOR, p. 48. URL: <https://hdl.handle.net/10419/240136> [Дата обращения: 22.05.2026]

⁴ Conference on Interaction and Confidence Building Measures in Asia (CICA). Cica. Org. (дата обращения 12.07.2025)

⁵ Asia-Pacific Trade Facilitation Report 2024: Promoting Sustainability and Resilience of Global Value Chains. Manila: Asian Development Bank, 2024. p.3. – URL: adb.org (дата обращения: 12.08.2025).

⁶ Grossman, G., E. Helpman, and H. Lhuillier. 2021. Supply Chain Resilience: Should Policy Promote Diversification or Reshoring? NBER Working Paper No. 29330. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. p. 3 – URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w29330pdf (дата обращения 23.10.2024)

⁷ Liu, X., et al. (2017). “Institutional Support Mechanisms for Chinese SMEs’ International Expansion.” Presented at the China Development Forum. /conference paper, p. 13

⁸ Boosting SME Finance for Growth : The Case for More Effective Support Policies / World Bank Group. – Washington, D.C. World Bank, 2024. – p. 37 - URL: <https://documents.worldbank.org/pt/publication/documents-reports/documentdetail/099092724122562655> (дата обращения 15.09.2025)

⁹ Foster-McGregor, N. Challenges and opportunities for MSMEs in global value chains / N. Foster-McGregor // Integrating SMEs into global value chains: challenges and policy actions in Asia / Asian Development Bank. – Manila : ADB, 2015. – p. 1,2. – URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/175295/smes-global-value-chains.pdf> (дата обращения 12.09.2025).

БИБЛИОГРАФИЯ

ADB Asian Development Outlook, 2025, p. 2-5. – URL: https://www.bing.com/search?q=NM&pq=adb+outlook&sk=CSYN1UT4RI1&sc=8-11&pglt=131&q=adb+asian+development+outlook&cvid=fc2e089575ad4490aacbc09203882fc4&gs_lcrp=EgRlZGdlKgY-IBRAAGEAyBggAEEUYOTIGCAEQABhAMgYIAhAAGEAyBggDEAAYQDIGCAQQA-BhAMgYIBRAAGEAyBggGEAAYQNIBCTI1Mjg3ajBqMagCALACAA&FORM=ANNTA1&PC=EDGEDSE

Cerdeira J, FDI Determinants in Developing Countries: A Firm-Level Analysis Taylor Online Library. 15 February 2025, 12 p. UR: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/rode.13206?msockid=165cf4c9fd046da22cf8e3adfccd6cc1>; <https://doi.org/10.1111/rode.13206> Digital Object Identifier (DOI) (дата обращения 14.08.2025)

Chaldun E. R., Yudoko G., Prasetio E. A. Developing a theoretical framework of export-oriented small enterprises: A multiple case study in an emerging country //sustainability. – 2024. – Vol. 16. – №. 24. – URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/16/24/11132> (дата обращения 12.08.2025)

Chung, E., & Lee, H. (2017). “Entrepreneurship and Foreign Market Entry: The Case of Asian SMEs.” *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 34, No. 4, pp. 1045–1063..

Dunning, J. H. (2016). “Multinational Enterprise and the Competitiveness of Nations.” *Transnational Corporations Review*, Vol. 8, No. 2, pp. 121–135

Ibrahim, O., & Makki, Z. (2018). “Export Orientation and Performance of Small and Medium-Sized Enterprises.” *Economic Modelling*, V. 73. URL: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.01.017> (дата обращения 25.10.2025)

Jansson, H. *International Business Strategy in Complex Markets* / H. Jansson. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2020. 84 p. – URL: <https://www.e-elgar.com/shop/gbp/international-business-strategy-in-complex-markets-9781839101816.html> (дата обращения: 14.09.2025)

Kotabe, M., & Mol, M. J. (2018). “The Role of Small Businesses in International Trade: An Empirical Analysis.” *World Development*, Vol. 108, p. 231 URL: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.02.019> (дата обращения 12.06.2025)

Narula, R. (2019). “FDI and Economic Development: Lessons from Emerging Markets.” *Journal of World Business*, Vol. 54, No. 3, pp. 213–225

Roy S. *Small and Medium Enterprises in India: Infirmities and Asymmetries in Industrial Clusters*: Routledge, 2013. 208 p. URL: <https://www.routledge.com/Small-and-Medium-Enterprises-in-India-Infirmities-and-Asymmetries-in-Industrial-Clusters/Roy/p/book/9781138302891> (дата обращения 14.09.2025)



О торговле услугами стран-членов Евразийского экономического союза*

Андрей Владимирович ТОЧИН,
Всероссийская академия внешней торговли
(Россия, 119285, Москва, Воробьевское ш., д. 6А)
директор Института развития интеграционных
процессов, e-mail: A.Tochin@vavt.ru
<https://orcid.org/0000-0002-8163-5782>

УДК:339.5; ББК:65.428; Jel: F10
DOI: 10.64545/2072-8042-2026-3-114-132

Никита Сергеевич ПЫЖИКОВ,
Всероссийская академия внешней торговли
(Россия, 119285, Москва, Воробьевское ш., д. 6А.)
руководитель Центра экономической интеграции
Института развития интеграционных процессов,
e-mail: ns.pyzhikov@vavt.ru
<https://orcid.org/0000-0001-6505-127X>

Константин Евгеньевич КАЧУРОВСКИЙ,
Всероссийская академия внешней торговли
(Россия, 119285, Москва, Воробьевское ш., д. 6А)
заместитель руководителя Центра
экономической интеграции
Института развития интеграционных процессов,
e-mail: K.Kachurovskiy@vavt.ru
<https://orcid.org/0000-0002-3791-2324>

Владимир Николаевич ЖИВАЛОВ,
доктор экономических наук,
Всероссийская академия внешней торговли
(Россия, 119285, Москва, Воробьевское ш., д. 6А)
главный научный сотрудник
Центра социально-политических исследований
Института развития интеграционных процессов,
e-mail: vzhivalov@vavt.ru
<https://orcid.org/0000-0001-6827-5754>

Аннотация

Настоящая статья посвящена исследованию динамики совокупного объема взаимной торговли услугами, входящими в состав Единого рынка услуг ЕАЭС (ЕРУ), стран-членов ЕАЭС в период с 2015 по 2023 год. Дополнительно анализируется динамика совокупного объема взаимной торговли услугами из расширенного перечня ЕРУ стран-членов ЕАЭС

* Подготовлено в рамках выполнения государственного задания ВАВТ Минэкономразвития России.



за 2015–2021 годы. По итогам комплексного изучения законодательной базы и договорно-правовых механизмов формирования Единого рынка услуг в ЕАЭС были идентифицированы потенциальные ограничения, способные негативно повлиять на свободное функционирование данного рынка в государствах-членах. Сделан вывод о том, что Единый рынок услуг (ЕРУ) не только создает существенные предпосылки для экономического роста государств-членов, но и открывает значительные перспективы для их общего экономического развития. В рамках исследования разработаны конкретные предложения и даны практические рекомендации по преодолению выявленных барьеров для видов услуг, уже включенных в единый рынок услуг, с учетом специфики каждой страны-члена ЕАЭС.

Ключевые слова: услуга, единый рынок услуг, торговля услугами, динамика взаимной торговли услугами, Евразийский экономический союз, ЕАЭС, Евразийская экономическая комиссия, ЕЭК, потенциальные ограничения, устранение препятствий, гармонизация, интеграционный процесс, квалификационные требования, лицензирование.

Trade in Services among Member States of the Eurasian Economic Union

Andrey Vladimirovich TOCHIN,

*Russian Foreign Academy (Russia, 119285, Moscow, Vorobyovskoye sh., 6A),
Director of the Institute for the Development of Integration Processes, e-mail: A.Tochin@vavt.ru,
<https://orcid.org/0000-0002-8163-5782>*

Nikita Sergeevich PYZHNIKOV,

*Russian Foreign Trade Academy (Russia, 119285, Moscow, Vorobyovskoe sh., 6A), the Head of
the Center for Economic Integration of the Institute for the Development of Integration Processes,
E-mail: ns.pyzhnikov@vavt.ru <https://orcid.org/0000-0001-6505-127X>*

Konstantin Evgenievich KACHUROVSKY,

*Russian Foreign Trade Academy (Russia, 119285, Moscow, Vorobyovskoe sh., 6A),
Deputy Head of the Center for Economic Integration Institute for the Development of Integration
Processes, e-mail: K.Kachurovskiy@vavt.ru, <https://orcid.org/0000-0002-3791-2324>*

Vladimir Nicolaevich ZHIVALOV,

*Doctor of Sciences in Economics, Russian Foreign Trade Academy (Russia, 119285, Moscow,
Vorobyovskoe sh., 6A), Chief Researcher at the Center for Socio-Political Research,
Institute for the Development of Integration Processes, E-mail: vzhivalov@vavt.ru
<https://orcid.org/0000-0001-6827-5754>*

Abstract

This article examines the dynamics of the aggregate volume of mutual trade in services within the Single Market for Services of the Eurasian Economic Union (EAEU) from 2015 to 2023. Additionally, the changes in the total volume of mutual trade in services from the extended list of services of the EAEU member states for 2015-2021 is analyzed. Based on the results of a comprehensive study of the legislative framework and treaty-based mechanisms governing the formation of a Single Market for services in the EAEU, potential constraints that may negatively affect the unimpeded functioning of this market in the member states were identified. It is concluded



that the Single Market of services not only establishes essential prerequisites for economic growth of the member states, but also presents substantial opportunities for their collective economic development. As part of this research, specific proposals and practical recommendations were formulated to overcome the identified barriers to types of services already integrated into the single services market, taking into account the specifics of each EAEU member state.

Keywords: service, single market for services, trade in services, dynamics of mutual trade in services, Eurasian Economic Union, EAEU, Eurasian Economic Commission, EEC, potential restrictions, removal of obstacles, harmonization, integration process, qualification requirements, licensing.

В современных условиях услуги играют особую роль в развитии экономических связей, выступая одной из основ экономики, для которой роль сферы услуг, информации и знаний имеет существенное значение. Как известно, услуги обеспечивают фундамент для развития других отраслей через предоставление инфраструктуры, научных и технологических решений, а также кадров и в целом повышению конкурентоспособности государства.

В рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), согласно Договору о ЕАЭС [1], одним из четырех столпов свободного движения (товаров, капитала, рабочей силы) является торговля услугами. Создание единого рынка услуг (ЕРУ) обещает значительный экономический рост для всех государств-членов. Договор о ЕАЭС гарантирует свободу торговли услугами, как и в других сферах экономической деятельности, и развитие этого общего рынка услуг (ЕРУ) является важным шагом к повышению благосостояния стран-участниц. В 2022 году, на заседании Высшего Евразийского экономического совета, президент России В.В. Путин заявлял, что в рамках ЕАЭС повышается эффективность общих рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, и шаг за шагом формируется единое экономическое пространство [2]. В дополнение к этому, можно сказать, что в 2023 году, на заседании Высшего Евразийского экономического совета (ЕАЭС), президент России говорил о важности свободы передвижения услуг в рамках интеграции [3]. В общем и целом, статистика показывает, что для государств – членов ЕАЭС дальнейшее развитие интеграционных процессов в рамках ЕАЭС, предполагает активизацию взаимной торговли услугами стран Союза.

Сегодня сектор услуг играет важную роль в интеграции в разных контекстах: в национальной экономике, в мировой экономике, в международных отношениях и в регулировании интеграционных процессов. Подобные утверждения высказывают многие ученые и исследователи. Так, в статье «Особенности встраивания сектора услуг в многоформатные интеграционные процессы» О.Н. Шкутько

отмечает, что «общей целью формирования многоформатного интеграционного взаимодействия стран в секторе услуг, вне зависимости от уровня их экономического развития, как правило, является получение дополнительных выгод и результатов от взаимодействия через совместное развитие» [4].

Все это говорит о том, что для государств-членов ЕАЭС дальнейшее углубление интеграции, в частности, будет происходить через наращивание взаимной торговли услугами и это становится приоритетом.

Динамика торговли услугами, входящих в единый рынок услуг ЕАЭС, стран-членов ЕАЭС. Как известно, Договор о ЕАЭС устанавливает свободу торговли услугами наряду с другими видами экономической деятельности [5]. Развитие общего рынка услуг (ЕРУ) – это важный шаг, который может значительно улучшить экономику стран-участниц. Отмечаем, что статистические данные по взаимной торговле услугами, входящими в единый рынок услуг ЕАЭС (ЕРУ) и услугами из перечня на расширение ЕРУ, в разрезе **Cooperative Patent Classification (CPC** – система патентной классификации, разработанная совместно Европейским патентным ведомством (ЕРО) и Управлением по патентам и торговым маркам США (USPTO)) [6] CPC-кодов недоступны. Для соответствующих расчётов разработана методология, основанная на определении CPC-кодов [7] (на уровне 5 знаков), входящих в ЕРУ и расширение ЕРУ, которые затем соотносятся с совокупным количеством кодов CPC-кодов на 5-значном уровне. Также производится группировка в разрезе видов услуг согласно классификации услуг в международной торговле (разработана в соответствии с международными стандартами и основывается на «Руководстве по платежному балансу и международной инвестиционной позиции» Международного валютного фонда (Шестое издание, 2009 год) [8] и «Руководстве по статистике международной торговли услугами, 2010 год» ООН) [9]. На следующем этапе определяется доля от объема торгуемых услуг как значение удельного веса CPC-кодов ЕРУ и расширения ЕРУ в общем числе CPC-кодов с учетом экспертной оценки.

Полученные результаты для стран-членов ЕАЭС в целом приведены в таблице ниже (см. таблицу 1).



Таблица 1

Соответствие СРС кодов с кодами видов услуг, входящих в единый рынок услуг ЕАЭС (ЕРУ), и расширенного перечня ЕРУ в разрезе групп услуг (согласно классификации услуг в международной торговле)

Вид услуг в соответствии с классификацией услуг в международной торговле	Число						
	СРС кодов (на уровне 5 знаков)	Видов услуг ЕРУ	в % от общего числа СРС кодов	вес на основе экспертной оценки, от объема торгуемых услуг	Видов услуг из перечня на расширение ЕРУ	в % от общего числа СРС кодов	вес на основе экспертной оценки, от объема торгуемых услуг
Услуги по обработке материальных ресурсов, принадлежащих другим сторонам
Техническое обслуживание и текущий ремонт	22	8	36,4%	33,1%	5	22,7%	21,8%
Транспортные услуги	76	4	5,3%	5,9%	3	3,9%	4,3%
Поездки	10	6	60,0%	68,1%	2	20,0%	21,6%
Строительство	53	53	100,0%	71,0%	0	0,0%	0,0%
Страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов	40	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%
Финансовые услуги	49	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%
Плата за пользование интеллектуальной собственностью
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	24	4	16,7%	14,7%	2	8,3%	8,4%
Прочие деловые услуги	658	433	65,8%	77,3%	58	8,8%	10,0%
Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	36	11	30,6%	29,9%	17	47,2%	46,8%
Государственные товары и услуги, не отнесенные к другим категориям	32	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%
Итого:	1000	519	51,9%	..	87	8,7%	..

Источник: расчеты сделаны авторами по статистическим данным по взаимной торговле услугами, входящими в единый рынок услуг ЕАЭС (ЕРУ): ЕЭК. Торговля услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций. URL: <https://eec.eaeunion.org/comission/department/dobd/regtorg/sms/>; ЕАЭС – торговля услугами. URL: https://eaeu.economy.gov.ru/trade_in_services (дата обращения 18.08.2025)

Для дальнейших расчетов с учетом полученных результатов используются данные ЕЭК, Национального Банка Казахстана и Банка России. В разрезе групп услуг (по классификации услуг в международной торговле) данные по взаимной торговле ЕАЭС доступны за период с 2015 по 2021 гг., Республики Казахстан – с 2018 по 2023 гг., Российской Федерации – с 2018 г. по январь - сентябрь 2023 г., остальных стран-членов Союза – с 2018 по 2021 гг.

Согласно произведенным расчетам, суммарный объем взаимной торговли услугами ЕРУ государств-членов ЕАЭС за период с 2015 по 2023 гг. увеличился с 3,54 до 4,66 млрд долл. США, а услугами из перечня на расширение ЕРУ – с 0,95 до 1,27 млрд долл. США. Доля первой группы услуг в общем объеме взаимной торговли услугами ЕАЭС за указанный период изменилась с 42,3% до 36,5%, второй – с 11,4% до 10,0% (см. рисунок 1).

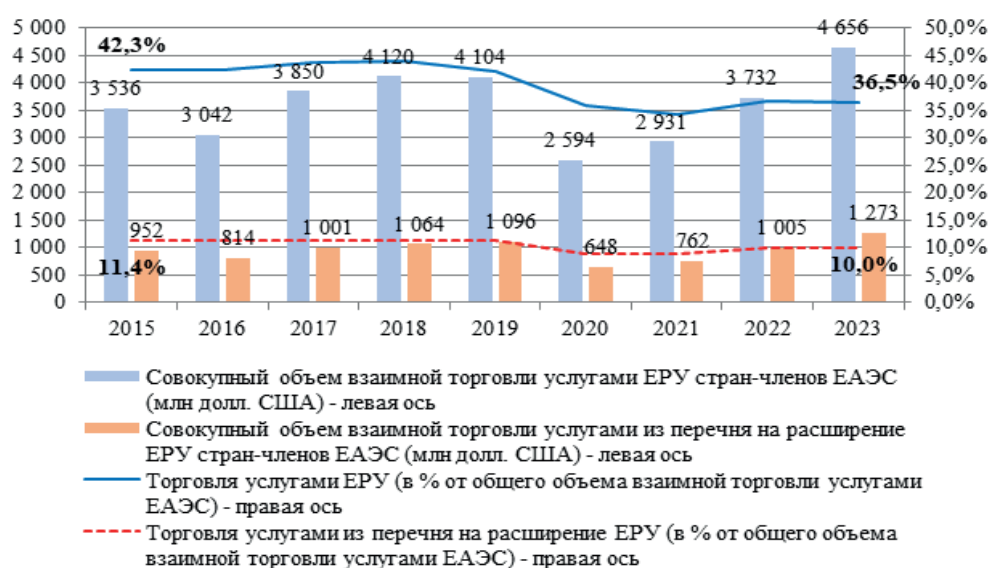


Рис. 1 – Динамика взаимной торговли услугами ЕРУ и услугами из перечня на расширение ЕРУ стран-членов ЕАЭС в 2015-2023 гг.

Fig. 1 – Dynamics of mutual trade in ERU services and services from the list of ERU expansion services of EAEU member countries in 2015-2023

Примечание: данные за 2022-2023 гг. – оценки на основе данных по Казахстану и России.

Источник: составлено и рассчитано авторами на базе данных: ЕЭК. Торговля услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций. URL: <https://eec.eaeunion.org/comission/department/dobd/regtorg/sms/>; ЕАЭС-торговля услугами. URL: https://eaeu.economy.gov.ru/trade_in_services; Официальный сайт Национального банка Республики



Казахстан. Статистика. URL: <https://www.nationalbank.kz/ru/search#>; Официальный сайт Банка России. Статистика внешнего сектора. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/ets/ (дата обращения 24.08.2025)

В совокупном объеме взаимной торговли услугами ЕРУ стран-членов ЕАЭС в целом за период 2015-2023 гг. основную долю занимают такие виды торгуемых услуг, как поездки (50,0%), прочие деловые услуги (21,9%) и услуги в сфере строительства (17,4%) (см. таблицу 2).

Таблица 2

Динамика совокупного объема взаимной торговли услугами, входящими в единый рынок услуг ЕАЭС (ЕРУ), стран-членов ЕАЭС в 2015-2023 гг.

(в разрезе групп услуг согласно классификации услуг в международной торговле)

Виды услуг	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в % к итогу (в среднем за 2015-2023 гг.)
I
II	106,3	90,4	133,0	141,1	109,6	82,3	81,5	78,0	73,6	2,8%
III	137,3	116,2	133,2	137,1	163,2	152,4	194,9	210,4	275,4	4,7%
IV	1921,3	1615,6	2002,6	2140,1	2205,0	992,1	1138,1	1888,4	2376,9	50,0%
V	493,3	435,9	737,7	791,2	698,9	550,1	545,8	684,7	726,0	17,4%
VI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
VII	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
VIII
XIX	83,7	70,7	77,0	85,0	92,1	81,4	103,0	126,4	159,0	2,7%
X	780,3	696,7	740,9	801,1	805,0	718,8	845,9	723,1	1016,0	21,9%
XI	13,9	16,3	25,2	24,9	30,2	17,2	22,2	21,3	28,7	0,6%
XII	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
XIII
Всего	3 536	3 042	3 850	4 120	4 104	2 594	2 931	3 732	4 656	100,0%

Примечание: данные за 2022-2023 гг. – оценки на основе данных по Казахстану и России.

Источник: составлено и рассчитано по данным: ЕЭК. Торговля услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций. URL: <https://eec.eaeunion.org/comission/department/dobd/regtorg/sms/>; ЕАЭС-торговля услугами. URL: https://eaeu.economy.gov.ru/trade_in_services; Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. Статистика. URL: <https://www.nationalbank.kz/ru/search#>; Официальный сайт Банка России. Статистика внешнего сектора. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/ets/ (дата обращения 24.08.2025)

В структуре взаимной торговли услугами из перечня на расширение ЕРУ стран-членов ЕАЭС доминируют поездки (60,0%); заметную долю охватывают транспортные (13,0%) и прочие деловые услуги (10,7%) (см. таблицу 3).



Таблица 3

Динамика совокупного объема взаимной торговли услугами из перечня на расширение ЕРУ стран-членов ЕАЭС в 2015-2021 гг. (в разрезе групп услуг согласно классификации услуг в международной торговле)

Виды услуг	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в % к итогу (в среднем за 2015-2023 гг.)
I
II	70,1	59,6	87,7	93,0	72,3	54,3	53,8	51,4	48,5	6,9%
III	101,1	85,6	98,1	101,0	120,2	112,2	143,5	155,0	202,9	13,0%
IV	609,7	512,7	635,5	679,1	699,7	314,8	361,2	599,2	754,3	60,0%
V	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
VI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
VII	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
VIII
XIX	48,0	40,6	44,2	48,8	52,9	46,7	59,1	72,5	91,2	5,9%
X	101,0	90,1	95,9	103,6	104,2	93,0	109,4	93,6	131,5	10,7%
XI	21,7	25,4	39,3	38,8	47,2	26,9	34,6	33,3	44,9	3,6%
XII	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
XIII
Всего	952	814	1 001	1 064	1 096	648	762	1 005	1 273	100,0%

Примечание: данные за 2022-2023 гг. – оценки на основе данных по Казахстану и России

Источник: составлено и рассчитано по данным: ЕЭК. Торговля услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций. URL: <https://eec.eaeunion.org/comission/department/dobd/regtorg/sms/>; ЕАЭС-торговля услугами. URL: https://eaeu.economy.gov.ru/trade_in_services; Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. Статистика. URL: <https://www.nationalbank.kz/ru/search#>; Официальный сайт Банка России. Статистика внешнего сектора. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/ets/ (дата обращения 24.08.2025)

Республика Армения. В 2018-2021 гг. объем взаимной торговли услугами ЕРУ Армении с остальными странами-членами ЕАЭС сократился с 262 до 173 млн долл. США, а услугами из перечня на расширение ЕРУ – с 38 до 37 млн долл. США. Доля первой группы услуг в общем объеме взаимной торговли услугами Армении за указанный период изменилась с 69,2% до 52,6%, второй – с 10,1% до 11,3% (см. рисунок 2).



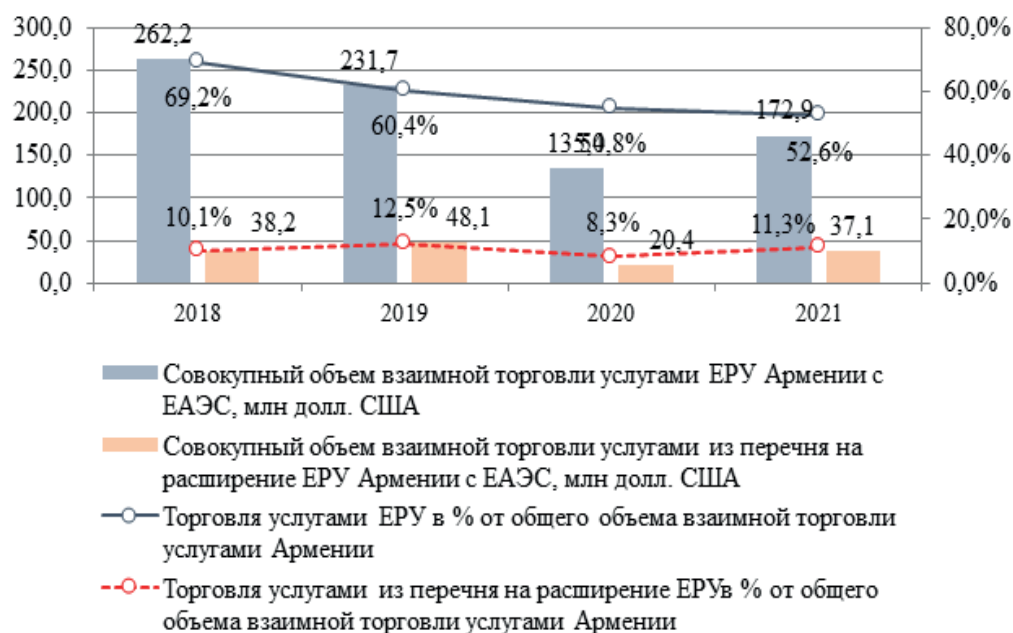


Рис. 2 – Динамика взаимной торговли услугами ЕРУ и услугами из перечня на расширение ЕРУ Армении с ЕАЭС в 2018-2021 гг.

Fig. 2 – Dynamics of mutual trade in ERU services and services from the list of ERU expansion in Armenia with the EAEU in 2018-2021

Источник: составлено и рассчитано на базе данных: ЕЭК. Торговля услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций. URL: <https://eec.eaeunion.org/comission/departement/dobd/regtorg/sms/>; ЕАЭС-торговля услугами. URL: https://eaeu.economy.gov.ru/trade_in_services. (дата обращения 24.08.2025)

Проведенный анализ законодательства показал, что в целях устранения характерных для Республики Армения препятствий для взаимной торговли услугами в рамках ЕРУ целесообразно развивать практику признания профессиональной компетенции и квалификации и профессионального статуса, что важно для сектора деловых услуг, которые планируется включить в ЕРУ в перспективе. При этом признание профессиональной квалификации должно быть свободно от дополнительных ограничений, связанных с гражданством, если в качестве поставщика услуги выступает лицо государства-члена ЕАЭС. Важно сохранять практику признания лицензий государств-членов ЕАЭС на фоне возможного изменения национального законодательства Республики Армения и дополнения секторов услуг, включённых в ЕРУ.

Республика Беларусь. Объем взаимной торговли услугами ЕРУ Беларуси с ЕАЭС также сократился в 2018-2021 гг.: с 1001 до 766 млн долл. США, а услугами из перечня на расширение ЕРУ – со 195 до 147 млн долл. США. Доля первой группы услуг в общем объеме взаимной торговли услугами Беларуси за период изменилась с 43,4% до 35,1%, второй – с 8,4% до 6,7% (см. рисунок 3).



Рис. 3 – Динамика взаимной торговли услугами ЕРУ и услугами из перечня на расширение ЕРУ Беларуси с ЕАЭС в 2018-2021 гг.

Fig. 3 – Dynamics of mutual trade in ERU services and services from the list of ERU expansion services in Belarus with the EAEU in 2018-2021

Источник: составлено и рассчитано на базе данных: ЕЭК. Торговля услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций. URL: <https://eec.eaeunion.org/comission/department/dobd/regtorg/sms/>; ЕАЭС-торговля услугами. URL: https://eaeu.economy.gov.ru/trade_in_services. (дата обращения 24.08.2025)

Согласно выводам, полученным в ходе анализа законодательства, Республика Беларусь приняла обязательства по предоставлению доступа к единому рынку услуг в 142 секторах. Из проведенного анализа видно, что в качестве препятствий взаимной торговли услугами, которые в Республике Беларусь уже переведены в единый рынок услуг можно рассматривать: а) меры, регулирующие сектор розничной торговли, а именно «рекомендации» Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (МАРТ), направленные на первоочередную продажу товаров отечественного производства и снижения, доля им-



портных товаров; б) требование осуществления хозяйственной деятельности на территории Республики Беларусь не менее 2 лет для получения права реализации лома металлов.

Обращает на себя внимание и тот факт, что рынок услуг области лесного хозяйства и лесозаготовок и рынок услуг, относящихся к ведению охотничьего хозяйства, в части: регулирования численности животных, дичеразведения, фактически занят государственными компаниями, то есть, его можно рассматривать в качестве монополии. В отношении всех остальных секторов каких-либо ограничений не усматривается.

В качестве препятствий в торговле для видов услуг, которые уже переведены в единый рынок, можно отнести такие, как внесение в Доктрину национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 г. [10] и Рекомендации Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (МАРТ) изменения, приравнивающие товары, произведённые на территории одного из государств-членов ЕАЭС к товарам белорусского происхождения и внесение изменений в долицизионные требования, установленные пунктом 1.1. статьи 113 Закона Республики Беларусь от 14.10.2022 № 213-3 (ред. от 13.12.2023) «О лицензировании» [11]: приравнивание соответствующей деятельности, осуществляемой на территории одного из государств-членов ЕАЭС к хозяйственной деятельности на территории Республики Беларусь.

Республика Казахстан. В 2018-2023 гг. объем взаимной торговли услугами ЕРУ Казахстана с остальными странами-членами ЕАЭС возрос с 392 до 795 млн долл. США, а услугами из перечня на расширение ЕРУ – со 122 до 288 млн долл. США. Доля первой группы услуг в общем объеме взаимной торговли услугами Казахстана за рассматриваемый период изменилась с 29,1% до 25,5%, второй – с 9,1% до 9,2% (см. рисунок 4).

Международная торговля



Рис. 4 – Динамика взаимной торговли услугами ЕРУ и услугами из перечня на расширение ЕРУ Казахстана с ЕАЭС в 2018-2023 гг.

Fig. 4 – Dynamics of mutual trade in ERU services and services from the list of ERU expansion in Kazakhstan with the EAEU in 2018-2023

Источник: составлено и рассчитано на базе данных: ЕЭК. Торговля услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций. URL: <https://eec.eaunion.org/comission/department/dobd/regtorg/sms/>; ЕАЭС-торговля услугами. URL: https://eaeu.economy.gov.ru/trade_in_services; Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. Статистика. URL: <https://www.nationalbank.kz/ru/search#> (дата обращения 24.08.2025)

В Республике Казахстан, согласно статистике Центрального банка России, наибольший экспорт и импорт услуг во взаимной торговле пришелся на транспортные услуги, строительство, и деловые услуги. Именно по транспортным услугам Казахстан воздержался от обязательств по формированию Единого рынка услуг ЕАЭС.

На основании анализа нормативных актов, для решения выявленных ограничений целесообразно предпринять следующие шаги:

□ начать работу по унификации требований к услугам, которые входят в Единый рынок услуг ЕАЭС и требуют лицензирования в странах-членах;



□ рассмотреть возможность введения термина/бренда «товар ЕАЭС» или «сделано в ЕАЭС» для использования в розничной и оптовой торговле стран ЕАЭС. Это может быть реализовано как система добровольной сертификации под эгидой ЕЭК;

□ предложить российской стороне приостановить предоставление преференций казахстанским юридическим лицам в области транспортных услуг Единого рынка услуг ЕАЭС на основе взаимности до тех пор, пока Казахстан не обеспечит равные условия конкуренции.

Республика Кыргызстан. Объем взаимной торговли услугами ЕРУ Кыргызстана с ЕАЭС сократился с 225 млн долл. США в 2018 г. до 150 млн долл. США в 2021 г., а услугами из перечня на расширение ЕРУ – с 74 до 48 млн долл. США. Доля первой группы услуг в общем объеме взаимной торговли услугами Кыргызстана за период изменилась с 46,3% до 33,8%, второй – с 15,2% до 10,9% (см. рисунок 5).

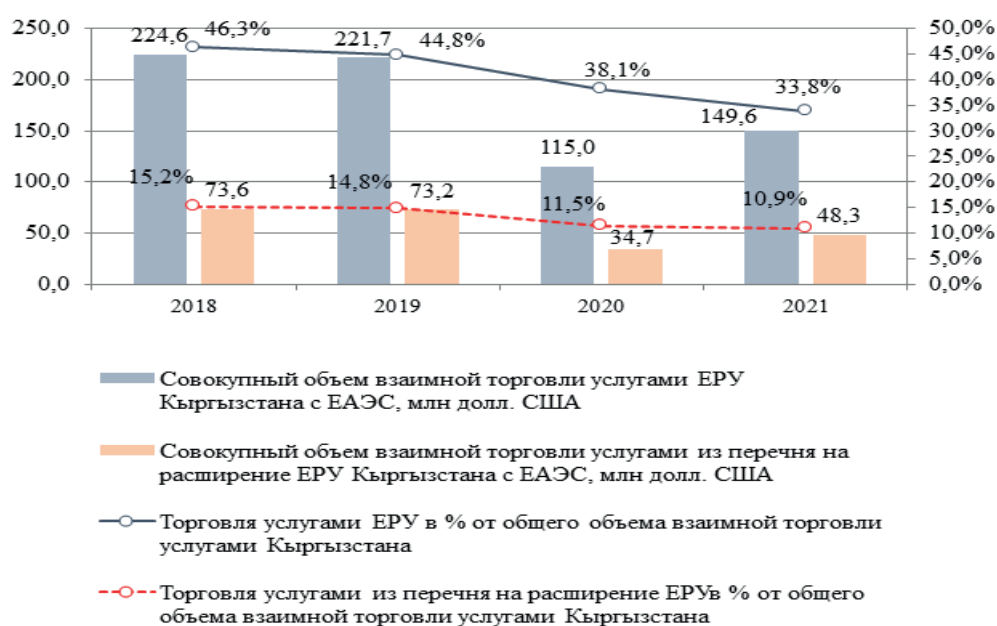


Рис. 5 – Динамика взаимной торговли услугами ЕРУ и услугами из перечня на расширение ЕРУ Кыргызстана с ЕАЭС в 2018-2021 гг.

Fig. 5 – Dynamics of mutual trade in ERU services and services from the list of ERU expansion in Kyrgyzstan with the EAEU in 2018-2021

Источник: составлено и рассчитано на базе данных: ЕЭК. Торговля услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций. URL: <https://eec.eaeunion.org/comission/departement/dobd/regtorg/sms/>; ЕАЭС-торговля услугами. URL: https://eaeu.economy.gov.ru/trade_in_services. (дата обращения 24.08.2025)

По результатам анализа законодательства Республики Кыргызстан и договоренностей о формировании Единого рынка услуг в ЕАЭС выявлено три потенциальных ограничения, которые могут препятствовать свободному функционированию такого рынка [12].

В Республике Кыргызстан, по статистике Центрального банка России, наибольший экспорт и импорт услуг во взаимной торговле пришелся на транспортные услуги (27% в экспорте и 54% в импорте по данным 2021 года). Именно по транспортным услугам Кыргызстан в условиях формирования Единого рынка услуг ЕАЭС применяет дифференцированные тарифные ставки, что имеет признаки нарушения национального режима, предусмотренного Договором о ЕАЭС.

При анализе правовых норм, в целях устранения выявленных ограничений представляется целесообразным:

□ инициировать процесс гармонизации квалификационных требований к услугам, включенным в Единый рынок услуг ЕАЭС и подлежащим лицензированию в государствах-членах;

□ предложить рассмотреть создание бренда «товар ЕАЭС» или «сделано в ЕАЭС». Этот бренд может быть использован при применении мер государственного регулирования, в частности, в торговле. Реализация возможна через систему добровольной сертификации на площадке ЕЭК;

□ рекомендовать российской стороне инициировать консультации с Кыргызстаном относительно выравнивания конкурентных условий в сфере предоставления транспортных услуг, входящих в Единый рынок услуг ЕАЭС.

Российская Федерация. В 2018-2022 гг. объем взаимной торговли услугами ЕРУ России с остальными странами-членами ЕАЭС вырос с 1719 до 2476 млн долл. США, а услугами из перечня на расширение ЕРУ – с 399 до 681 млн долл. США. В январь – сентябрь 2023 г. значения указанных индикаторов равнялись 2014 и 573 млн долл. США, соответственно. Доля первой группы услуг в общем объеме взаимной торговли услугами России за указанный период изменилась с 45,1% до 38,4%, второй – с 10,5% до 10,9% (см. рисунок б).





Рис. 6 – Динамика взаимной торговли услугами ЕРУ и услугами из перечня на расширение ЕРУ России с ЕАЭС в 2018-2023 гг.

Fig 6 – Dynamics of mutual trade in ERU services and services from the list of ERU expansion in Russia with the EAEU in 2018-2023

Источник: составлено и рассчитано на базе данных: ЕЭК. Торговля услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций. URL: <https://eec.eaeunion.org/comission/department/dobd/regtorg/sms/>; ЕАЭС-торговля услугами. URL: https://eaeu.economy.gov.ru/trade_in_services; Официальный сайт Банка России. Статистика внешнего сектора. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/ets/ (дата обращения 24.08.2025)

На основе проведенного анализа законодательства и действующих правовых норм в Российской Федерации показал, что препятствия во взаимной торговле услугами с другими государствами-членами ЕАЭС состоят в следующем:

- действуют ограничения национального режима в отношении вещных прав на землю. Сохраняются ограничения по типу ТРИМС при реализации соглашений о разделе продукции;

□ Российская Федерация с осторожностью подходит к осуществлению иностранных инвестиций в отраслях, имеющих стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, что связано с необходимостью исключить иностранный контроль над профильными организациями;

□ осуществление отдельных видов деятельности в Российской Федерации подлежит лицензированию. Признание лицензии иностранного поставщика услуг, полученной в иностранном государстве, не предусмотрено;

□ лицензируемые виды деятельности вправе осуществлять исключительно юридические лица Российской Федерации или индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Российской Федерации;

□ при учреждении юридического лица может быть ограничен выбор его организационно-правовой формы. Также могут предъявляться требования, связанные с необходимостью получить членство в СРО; конкретным образом распределить капитал организации; обеспечить наличие/отсутствие среди учредителей, участников, сотрудников конкретных лиц;

□ признание профессиональной квалификации персонала поставщика услуг зависит от масштабов международного сотрудничества в области признания иностранного образования или иностранной квалификации. При этом признания такого уровня всё равно может быть недостаточно для оказания услуг в специальном статусе.

На данный момент названные препятствия способны оказать влияние на формирование ЕРУ лишь в малой степени, т.к. распространяются лишь на 3 сектора услуг, включённых в ЕРУ: деятельность по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений; геодезической и картографической деятельности; производства маркшейдерских работ.

Ограничения в отношении выделенных секторов связаны с необходимостью учреждения юридического лица или регистрации индивидуального предпринимателя по законодательству Российской Федерации и лицензирования деятельности.

Однако другие препятствия могут проявить себя сильнее по мере продолжения работы по формированию ЕРУ и включения в него большего количества секторов (подсекторов) услуг.

Следует также заметить, что в настоящее время основные виды услуг, экспортируемые Российской Федерацией в государства-члены ЕАЭС включены в единый рынок услуг (ЕРУ) или относятся к услугам, которые регулируются особыми положениями, и по которым не предполагается создание ЕРУ. Услуги, зафиксированные в Перечне приоритетных направлений для либерализации услуг, не относятся к основным услугам, экспортируемым Российской Федерацией или услугам, по которым возможен потенциальный рост взаимной торговли.



Исходя из этого, считаем целесообразным активизировать деятельность по гармонизации законодательства в области транспортных и финансовых услуг, разработать стратегию реализации совместных кооперационных проектов, а также реализовывать полноценный мониторинг выполнения государствами-членами действующего ЕРУ и иных положений Договора ЕАЭС.

Считаем необходимым акцентировать внимание, что в настоящее время искусственный интеллект затрагивает множество различных сфер, связанных с трансграничной торговлей, включая: торговлю услугами, защиту прав потребителей, интеллектуальную собственность. Технологии искусственного интеллекта лежат в основе многих предлагаемых сегодня сервисов в сфере финансов, страхования, образования, медицины, многие из которых предоставляются трансгранично.

Государства-члены ЕАЭС уже начали уделять существенное внимание развитию в сфере искусственного интеллекта. Указом Президента РФ от 10 октября 2019 г. № 490 утверждена «Национальная стратегия развития искусственного интеллекта на период до 2030 года» [13] реализуется федеральный проект «Искусственный интеллект» [14], разработано и утверждено 100 национальных стандартов и 19 международных стандартов в сфере искусственного интеллекта (ИИ) [15].

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 24 июля 2024 года № 592 утверждена Концепция развития ИИ на 2024-2029 годы [16]. Другие государства-члены также ведут проработку национальных стратегий/регулирования отдельных вопросов в сфере ИИ.

Различные аспекты применения технологий искусственного интеллекта в секторах услуг, включенных в ЕРУ и общие рынки ЕАЭС, также могут вызывать проблемные вопросы во взаимодействии государств-членов в будущем, что делает перспективным разработку общего регуляторного контура на площадке Союза.

В заключение стоит отметить, что в ходе проведения статистического анализа динамики взаимной торговли услугами в ЕАЭС и исследования законодательства, на предмет существующих потенциальных ограничений, которые могут препятствовать свободному функционированию такого рынка стран-членов ЕАЭС показывает, что создание единого рынка услуг (ЕРУ) открывает значительные перспективы для экономического развития государств-членов ЕАЭС.

БИБЛИОГРАФИЯ/ REFERENCES

1. «Договор о Евразийском экономическом союзе». (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 25.05.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.06.2024). @@ «Dogovor o Evrazijskom e`konomicheskom soyuze». (Podpisan v g. Astane 29.05.2014) (red. ot 25.05.2023) (s izm. i dop., vstup. v silu s 24.06.2024). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/ (дата обращения 20.08.2025)



2. Путин: евразийская интеграция приносит реальную отдачу. @@ Putin: evrazijskaya integraciya prinosit real`nyuyu otdachu. URL: <https://belta.by/world/view/putin-evrazijskaja-integratsija-prinosit-realnuju-otdachu-504458-2022/> (дата обращения 14.08.2025)

3. Путин призвал к формированию общей евразийской идеологии. @@ Putin prizval k formirovaniyu obshhej evrazijskoj ideologii. URL: <https://crimea.ria.ru/20230525/putin-prizval-k-formirovaniyu-obschey-evraziyskoj-ideologii-1128960072.html> (дата обращения 14.08.2025)

4. Шкутько, О. Н. Особенности встраивания сектора услуг в многоформатные интеграционные процессы // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы XVII Международной научно-практической конференции, Минск, 16 мая 2024 г. / Министерство образования Республики Беларусь, Белорусский государственный экономический университет. – Минск: Колорград, 2024. – С. 58-59. @@ Shkut'ko, O. N. Osobennosti vstraivaniya sektora uslug v mnogoformatny`e integracionny`e processy` // E`konomicheskij rost Respubliki Belarus`: globalizaciya, innovacionnost`, ustojchivost` : materialy` XVII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, Minsk, 16 maya 2024 g. / Ministerstvo obrazovaniya Respubliki Belarus`, Belorusskij gosudarstvenny`j e`konomicheskij universitet. – Minsk: Kolorgrad, 2024. – S. 58-59. URL: <http://edoc.bseu.by:8080/handle/edoc/102865> (дата обращения 18.08.2025)

5. «Договор о Евразийском экономическом союзе». п.5 Формирование единого рынка услуг. (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 25.05.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.06.2024). @@ «Dogovor o Evrazijskom e`konomicheskom soyuze». p.5 Formirovanie edinogo ry`nka uslug. (Podpisan v g. Astane 29.05.2014) (red. ot 25.05.2025) (s izm. i dop., vstup. v silu s 24.06.2024). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/a7ca6a16091af6fae1cad9f3e44c6038465999ac/ (дата обращения 24.08.2025)

6. 905-Cooperative Patent Classification. URL: <https://www.uspto.gov/web/offices/pac/mpep/s905.html> (дата обращения 14.08.2025)

7. Основная классификация кодов (СРС). @@ Osnovnaya klassifikaciya kodov (SRS). URL: <https://siccocode.com/page/central-product-classification-cpc> (дата обращения 04.08.2025)

8. Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции» Международного валютного фонда (Шестое издание РПБ6). @@ Rukovodstvo po platezhnomu balansu i mezhdunarodnoj investicionnoj pozicii» Mezhdunarodnogo valyutnogo fonda (Shestoe izdanie RPB6). URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/bop/2007/bopmanbr.pdf> (дата обращения 04.08.2025)

9. Руководство по статистике международной торговли услугами, 2010 год. @@ Rukovodstvo po statistike mezhdunarodnoj trgovli uslugami, 2010 god. URL: <https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/msits2010/docs/MSITS%202010%20M86%20%28R%29%20web.pdf> (дата обращения 04.08.2025)

10. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15.12.2017 г. № 962 «О Доктрине национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года». @@ Postanovlenie Soveta Ministrov Respubliki Belarus` ot 15.12.2017 g. № 962 «O Doktrine nacional`noj prodovol`stvennoj bezopasnosti Respubliki Belarus` do 2030 goda». URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=C21700962>. (дата обращения 29.08.2025)



11. Закон Республики Беларусь от 14.10.2022 г. № 213-З «О лицензировании». @@ Zakon Respubliki Belarus` ot 14.10.2022 g. № 213-Z «O licenzirovanii». URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=H12200213> (дата обращения 29.08.2025)

12. В ЕАЭС заработали новые методы борьбы с торговыми препятствиями. @@ V EAE`S zarabotali novy`e metody` bor`by` s torgovy`mi prepyatstviyami. URL: https://www.alt.ru/ts_news/80602/ (дата обращения 30.08.2025)

13. Указ Президента РФ от 10 октября 2019 г. № 490 «Национальная стратегия развития искусственного интеллекта на период до 2030 года». @@ Ukaz Prezidenta RF ot 10 oktyabrya 2019 g. № 490 «Nacional`naya strategiya razvitiya iskusstvennogo intellekta na period do 2030 goda». URL: http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&link_id=0&nd=102608394&intelsearch=&firstDoc=1 (дата обращения 21.08.2025)

14. ЦЗ. Искусственный интеллект. @@ Cz3. Iskusstvenny`j intellekt. URL: <https://digital.gov.ru/activity/czifrovizacziya-gosudarstva/vedomstvennyj-proektnyj-ofis-vpo/administrirovanie-i-soprovozhdenie-ispolneniya-naczionalnogo-proekta-ekonomika-dannyh-i-czifrovaya-transformacziya-gosudarstva/cz3-iskusstvennyj-intellekt> (дата обращения 30.08.2025)

15. Действующие стандарты по направлению «Искусственный интеллект». @@ Dejstvuyushhie standarty` po napravleniyu «Iskusstvenny`j intellekt». URL: <https://www.rst.gov.ru/portal/gost/home/standarts/aistandarts> (дата обращения 05.09.2025)

16. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 июля 2024 года № 592 «Об утверждении Концепции развития искусственного интеллекта на 2024 – 2029 годы». @@ Postanovlenie Pravitel`stva Respubliki Kazaxstan ot 24 iyulya 2024 goda № 592 «Ob utverzhenii Konceptii razvitiya iskusstvennogo intellekta na 2024 – 2029 gody`». URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2400000592> (дата обращения 16.08.2025)

