

УДК 339.5

DOI 10.14258/epb202358

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ И КИТАЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

С. И. Обиремко¹, М. Ю. Иванова², Чжан Цзянь¹

¹Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

²РЭУ им. Г. В. Плеханова (Москва, Россия)

В статье рассматриваются теоретические вопросы и некоторые практические аспекты развития трансграничной торговли. Для понимания стратегического значения трансграничной торговли на современном этапе трансформации международных экономических отношений использованы материалы, характеризующие состояние трансграничной торговли между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой.

В теоретической части статьи внимание обращено на разнообразие подходов к определению «трансграничной торговли», пониманию значения быстроразвивающихся элементов структуры трансграничной торговли. Авторы констатируют состояние развития институциональных аспектов двусторонних торговых отношений России и Китая, как сближение позиций по ключевым вопросам законодательства и налогообложения, сертификации продукции и таможенных правил.

Большое внимание уделено практическому подтверждению необратимости некоторых тенденций формирования экономических основ многополярного мира.

В практической части исследованы важнейшие проблемы логистики и управления трансграничной торговли.

Ключевые слова: трансграничная торговля, управление трансграничной торговлей, двусторонние и многосторонние торговые отношения, роль международных экономических союзов и организаций, цепочка поставок, цепочка создания стоимости, отраслевая цепочка, цепочка транзакций.

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF CROSS-BORDER TRADE BETWEEN RUSSIA AND CHINA IN MODERN CONDITIONS

S. I. Obiremko¹, M. Yu. Ivanova², Zhang Jian¹

¹Altai State University (Barnaul, Russia),

²Plekhanov Russian University of Economics (Moscow, Russia)

The article discusses theoretical issues and some practical aspects of the development of cross-border trade. To understand the strategic importance of cross-border trade at the present stage of transformation of international economic relations, materials describing the state of cross-border trade between the Russian Federation and the People's Republic of China were used.

In the theoretical part of the article, attention is drawn to the diversity of approaches to the definition of «cross-border trade», understanding the importance of rapidly developing elements of the structure of cross-border trade. The authors state the state of development of institutional aspects of bilateral trade relations between Russia and China, as a convergence of positions on key issues of legislation and taxation, product certification and customs regulations.

Much attention is paid to the practical confirmation of the irreversibility of some trends in the formation of the economic foundations of a multipolar world.

In the practical part, the most important problems of logistics and management of cross-border trade are investigated.

Keywords: cross-border trade, cross-border trade management, bilateral and multilateral trade relations, the role of international economic unions and organizations, supply chain, value chain, industry chain, transaction chain.

Современная экономическая наука рассматривает «трансграничную торговлю» как в широком, так и в узком смысле. В широком смысле понятие «трансграничная торговля» относится к обмену товарами и услугами между странами мира. С точки зрения каждой из стран, участвующих в подобных взаимодействиях, ее можно назвать внешней торговлей, а с глобальной точки зрения — международной торговлей.

Трансграничная торговля в более узком смысле охватывает весь процесс организации трансграничного импорта и экспорта, схемы трансграничных расчетов, их обеспечивающих, связанных с таможенной, декларативной, маркировочной и т. д. практикой пересечения товарами и услугами экономических границ между государствами во всей полноте их понимания.

Современная широта понимания экономических границ в трансграничной торговле обязательно включает в себя восприятие международных торговых взаимодействий, осуществляемых в виртуальном пространстве, что требует серьезного осмысления, анализа и корректировки. При таком подходе существенно меняются представления об экономическом сосуществовании в условиях сложившегося, но весьма динамичного международного разделения труда.

Следует отметить, что исследования в этом направлении ведутся во всех странах, участвующих в трансграничной торговле, в том числе и в России. Обращают на себя внимание аналитические работы, проводившиеся в Институте Гайдара и НИУ «Высшая школа экономики», также в Сибирском федеральном университете в последние годы. Эти исследования были в основном сосредоточены на проблемах регулирования администрирования трансграничной торговли в Российской Федерации и Евроазиатском Экономическом Союзе, и оценке социально-экономического эффекта трансформации налогообложения трансграничной интернет-торговли.

Весьма существенным элементом исследований, проводимых практически всеми научными центрами, является понимание большого количества участников трансграничных взаимодействий, обладающих разнообразными экономическими статусами, и, как следствие, возникающим разнообразием позиций и интересов, зачастую противоречащих друг другу. Во многом это связано

с колоссально быстрым ростом интернет-торговли, необходимостью разработки универсальных подходов к регулированию таможенных, регистрационных, маркировочных, стандартизационных (связанных с различием национальных сертификационных правил), налоговых механизмов. Специалисты отмечают сложность достижения консенсуса интересов всех участников, включающих международные торговые организации, межгосударственные экономические союзы, национальные государственные институты, фирмы-ритейлеры, логистические фирмы, и, в конце концов, конечных покупателей разнообразных товаров в Интернет-пространстве.

Китайские экономисты полагают, что трансграничная торговля представлена тремя основными типами операций: импорт, экспорт и транзит. С совокупность этих операций механизм международной торговли, которую в Китае определяют, как «общую торговлю». Тогда следует сделать важные уточнения, позволяющие установить существенные различия «общей международной торговли» и «трансграничной торговли».

Прежде всего, необходимо четко обозначить наше понимание того, что методы международной торговли определяются как механизмы существования и развития всей совокупности обменных отношений между экономическими субъектами разных стран посредством купли-продажи.

Наиболее распространенными методами можно назвать не только операции по импорту, экспорту или транзиту товаров и услуг. Многие другие методы в современных условиях применяются весьма широко. В теории и практике их подразделяют, прежде всего, на прямые и косвенные. Прямые операции отличает достаточно высокая рентабельность, низкий уровень рисков, связанный с возможностью держать под контролем весь их ход, и всю процедуру купли-продажи, а также полноценный доступ к информации.

Косвенные операции характеризует использование посредников, они используются, прежде всего, при освоении новых рынков, при котором требуются знания и опыт работы в новых условиях:

- это целесообразно для фирм с узким кругом потребителей, работающих с непостоянными заказчиками;
- для фирм, не имеющих своих каналов реализации, ощущающих давление сильных конкурентов.

Среди вспомогательных методов международной торговли можно выделить:

1. Механизм кооперативных операций. Он осуществляется через посредника, который обязательно является представителем фирмы, созданной объединением инициаторов данной кооперации. Чаще всего каждый участник соглашения считает, что торговая операция сопровождается чрезмерными рисками. Основными субъектами кооперативных операций выступают транспортно-экспедиторские фирмы, обязанные подчиняться четким нормативным правилам для осуществления доставки товаров. Весьма распространены в трансграничной торговле такие формы кооперативных операций, как:

- «пигибэкинг» (использование на законных основаниях «чужого» канала дистрибуции в форме стратегического бизнес-альянса);
- «экспортный альянс» в форме временного союза малых и средних фирм, сохраняющих свою юридическую независимость;
- картельные объединения экспортеров, предусматривающие жесткие обязательства (квоты участников, ценообразование, кредитование покупателей и т. д.).

2. Механизм встречной торговли в форме:

- чистого бартера (достаточно редко и непродолжительно используется в трансграничной торговле);
- клиринговых соглашений (часто в форме «свитча»);
- офсетных («джентльменские») соглашений;
- встречных закупок;
- «бай-бэк».

3. Институциональные механизмы трансграничной торговли, связанные с использованием специальных институтов (бирж, аукционов, торгов).

4. Электронные методы трансграничной торговли. Связаны с развитием торговли в Интернете. Способны обеспечить экономию времени и сокращение чистых затрат в сфере обращения, расширить доступ к глобальным рынкам.

Универсальность механизмов делает международную общую торговлю сложной системой. Тогда очевидно, что трансграничная торговля представляет собой актуальную модернизацию общей международной торговли в условиях развития глобальных сетей, состоящую в существенных отличиях режимов таможенного оформления, маркировки и сертификации продукции, расширения логистических и транспортных возможностей, совершенствования платежных платформ.

Подводя итоги этой важной теоретико-практической части статьи, мы можем отметить, что основные различия между трансграничной торговлей

и общей международной торговлей можно свести к следующим:

- различие методов торговли, состоящие в том, что общая торговля в основном осуществляется в автономном режиме, в то время как большая часть трансграничной торговли осуществляется в режиме онлайн;
- разница в режиме таможенного оформления, состоящая в серьезном сокращении времени таможенных инспекций, сокращение стоимости таможенного оформления сделок;
- отличия в логистике доставки, состоящая в существенной диверсификации транспортировки, опирающейся не только, и не столько на морской транспорт, но и прибегающая к возможностям воздушных, речных, коротких железнодорожных и автомобильных перевозок, использование крупных складских ресурсов, имеющих современное оборудование, возможности хранения и охраны;
- разница в осуществлении платежей и расчетов, состоящая в использовании электронных платежных платформ.

Вместе с тем мы считаем, что развитие трансграничной торговли требует весьма глубокой трансформации мировых экономических процессов, которая сопровождается обострением международной конкуренции, геополитическими рисками. Условием дальнейшего прогресса трансграничной торговли являются:

- рост благосостояния населения;
- ментальные изменения;
- повышение уровня образованности граждан;
- снижение социальной напряженности и т. п.

Безусловно также то, что трансграничная торговля сама по себе формирует определенные риски и проблемы.

Понимая сложность решения консенсусных проблем, в данной статье авторы поставили цель проанализировать важнейшие взаимодействия в области трансграничной торговли между Россией и Китаем и конкретные возможности ее развития в условиях современных геополитических рисков, вызванных очевидным переходом к многополярному миру. В этой связи интерес представляет анализ позиций российских и китайских специалистов.

Китайские специалисты полагают, что существуют три основных фактора экономического роста Китая: трансграничная торговля, инвестиции в промышленное развитие и динамика потребления, среди которых трансграничная торговля занимает доминирующее положение и является единственной, способной стимулировать быстрый рост экономики, играя позитивную роль в поддержке экономического прогресса [1].

Доказательством этого служит тот факт, что общий объем импортно-экспортных операций составляет значительную часть валового национального продукта Китая. Развитие трансграничной торговли также привело к тому, что в 2022 г. объем экспорта Китая впервые превысил 4 млрд юаней. С повышением уровня экономического развития его внешняя торговля со странами остального мира стала более масштабной, и, выходя на мировой уровень, он постепенно интегрируется в международную экономику.

Вместе с тем в среде китайских специалистов ощущается определенная тревога в связи с формированием сильной зависимости от трансграничной торговли.

Это приводит к постоянному вниманию к вопросам совершенствования правового регулирования трансграничной торговли.

Современные китайские правовые институты в данной области формировались постепенно и начало этому процессу было положено в период «реформ открытости», провозглашенных Дэн Сяопином.

Отметим, что в течение всего процесса совершенствования законодательства в законы вносятся весьма серьезные и актуальные изменения. В этом смысле прагматизм, как национальная черта мышления китайцев, способствует быстрому усвоению позитивного и негативного экономического опыта. При этом частые изменения законодательства, произошедшие в последние годы, свидетельствуют о растущем влиянии трансграничной торговли на экономический рост Китая. Отметим, что за последние 10 лет в Китае было принято более 20 нормативно-правовых актов, имеющих большое регулирующее значение для развития трансграничной торговли.

Важнейшим элементом китайского законодательства следует считать статью 9 Закона о внешней торговле Китайской Народной Республики. Согласно ей, внешнеторговые операторы, занимающиеся импортом и экспортом товаров или импортом и экспортом технологий, должны регистрироваться для регистрации в компетентном отделе внешней торговли при Госсовете или уполномоченном им агентстве. (Исключение в положениях законов, административных правил делаются лишь в особых случаях, которые тщательно описаны в соответствующих статьях закона. В этих случаях конкретные методы регистрации предписаны компетентным департаментом внешней торговли при Государственном совете). Порядок регистрации существенно поддерживается тем, что если внешнеторговый оператор не регистрируется для учета в соответствии с положениями, таможен не будет заниматься таможенным оформлени-

ем импортных и экспортных товаров. Такой подход сразу переводит деятельность незарегистрированных предприятий в незаконную, преследуемую уголовным законодательством [2].

При этом китайские квалификационные требования для предприятий, участвующих в трансграничной торговле, очень строгие. В частном бизнес-секторе, чтобы получить «бизнес-лицензию для предприятия-юридического лица», торговая компания должна быть юридическим лицом, созданным более одного года назад, и платить налоги в соответствии с законом, не имея задолженности по их уплате. Зарегистрированный «золотой» капитал для предприятия, участвующего во внешнеторговом обороте, должен составлять не менее 3 млн юаней. (Для сравнения: для производственных предприятий он должен быть не менее 2 млн юаней). В соответствии с национальными правилами деятельность фирмы подвергается ежегодной налоговой проверке. Ежегодно осуществляется проверка внешнеторговой деятельности на основе постоянного финансового мониторинга объема и динамики внешнеторгового оборота. В таких условиях существенно сокращаются риски, связанные с возникновением фирм-однодневок, повышается степень ответственности фирм, участвующих в трансграничной торговле. Безусловно, по нашему мнению, нельзя идеализировать китайскую систему государственной регистрации внешнеторговых предприятий. Во многом ее эффективность обеспечивается жесткостью государственного контроля, суровостью наказаний для лиц, уличенных в коррупции. Огромную роль играет возможность достойно заниматься торговым бизнесом, не нарушая закон, а также менталитет китайской предпринимательской среды.

Российская правовая практика в вопросах регулирования трансграничной торговли не столь обширна. Безусловно определяющую роль в правовом регулировании играет Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 29.12.2022) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2023). В частности, статья 41 «Приграничная торговля», которую можно назвать определяющей для определения статуса трансграничной торговли и приоритетности ее развития. Сопроводительные нормативно-правовые документы регулируют механизмы взаимного благоприятствования в торговых взаимодействиях по всем тем направлениям, которые были нами обозначены выше. Законодательство Российской Федерации призвано обеспечить совместимость национальных систем для повышения эффективности и транспарентности трансграничных сделок, повышения взаимной ответственности России и Ки-

тая за достижение правового консенсуса, особенно в вопросах взаимного признания торговых документов в электронной и бумажной форме. Мы полагаем, что в отношениях России и Китая огромную позитивную роль играет взаимное признание приоритетности национального законодательства,

способного на практике обеспечить «по существу эквивалентный уровень надежности». По мере совершенствования китайских и российских законов растет и объем трансграничной торговли Китая с Россией. Об этом безусловно свидетельствуют нижепредставленные объективные данные.

Таблица 1

Основные товары, экспортируемые Российской Федерацией в Китай

№	Номенклатура продукции	Объем экспорта РФ в Китай, млн долл. США			Рост 2022 к 2020, %
		2020	2021	2022	
1	Нефть; ископаемое топливо, минеральные масла и продукты их перегонки; битуминозные вещества; минеральные воски	33794.57	53842.49	85378.14	252.6
2	Древесина и изделия из нее; древесный уголь	3709.33	4053.85	3597.64	97.0
3	Руда, шлак и зола	3525.42	4258.39	3640.32	103.3
4	Медь и изделия из нее	2798.79	3914.50	2944.39	105.2
5	Сталь	2176.27	1227.86	1897.80	87.2
6	Рыба, ракообразные, моллюски и другие водные беспозвоночные	1838.52	1858.33	2753.88	149.8
7	Натуральный или культивируемый жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, плакированные драгоценные металлы и изделия из них	1512.04	1534.89	1610.09	106.5
8	Животные и растительные масла и жиры и продукты их распада; рафинированные пищевые жиры и масла; животные и растительные воски	1009.01	984.48	1293.99	128.2
9	Пластмассы и изделия из них	869.38	615.99	602.27	69.3
10	Древесная целлюлоза и другие волокнистые целлюлозы; переработанная (измельченная) бумага и картон	806.39	1008.23	1260.73	156.3
11	Удобрения	660.76	771.93	1040.37	157.4
12	Масличные семена и плоды; разные семена и ядра; промышленные или лекарственные растения; солома, солома и корма	458.73	451.41	729.67	159.1
13	Зерновые	44.16	84.87	86.40	195.7
14	Прочие промышленные текстильные изделия; наборы изделий; бывшая в употреблении одежда и бывшие в употреблении текстильные изделия; обрезки ткани	29.51	0.48	0.22	0.7
15	Железнодорожные и трамвайные локомотивы, подвижной состав и их части; железнодорожные и трамвайные путевые приспособления и их части; светофорное оборудование	6.04	3.52	0.20	3.3
16	Фармацевтика	1.15	2.99	13.48	1170.7
17	Стекло и изделия из него	3.46	3.16	3.49	100.9
18	Съедобные овощи, корнеплоды	0.47	0.20	2.38	510.9
19	Съедобные фрукты и орехи; бахчевые.	69.26	73.38	179.62	259.4

Источник: Статистика Главного таможенного управления Китайской Народной Республики.

По данным таблицы 1 очевидно, что наиболее быстрыми темпами росли поставки фармацевтических препаратов (с ростом почти в 12 раз) съедоб-

ных овощей, фруктов, зерновых и рыбы. Во многом такой рост поставок продовольствия был обусловлен последствиями пандемии коронавируса.

В этот период многие районы Китая были закрыты для внутренних поставок, и высокий спрос на продукты питания удовлетворялся за счет поставок данной продукции из России. Отметим, что спрос на нефть, минеральное топливо, минеральные масла, железо и сталь, изделия из меди и древесину обусловлен тем, что Китай — единственная страна в мире, в которой представлены все промышлен-

ные категории «Промышленной классификации ООН». Согласно статистике, Китаю требуется около 13 млн баррелей сырой нефти в день. Производство сырой нефти в Китае составляет всего 3 млн баррелей в день, что недостаточно для нормального функционирования страны и поэтому требует большого объема импорта.

Таблица 2

Основные товары, импортируемые Российской Федерацией из Китая

№	Номенклатура продукции	Объем импорта РФ из Китая (в миллионах долларов США)			Рост 2022 к 2020, %
		2020	2021	2022	
1	Электродвигатели, электрооборудование и их части; звукозаписывающие устройства и проигрыватели, оборудование для записи и воспроизведения телевизионных изображений и звука и их части	10703.76	14089.43	13331.19	124.5
2	Ядерные реакторы, котлы, машины, механические устройства и детали	10183.21	14704.41	16880.40	165.8
3	Транспортные средства и их части	2123.47	4280.14	6296.27	296.5
4	Меха, искусственные меха и изделия из них	1918.61	1378.37	782.17	40.8
5	Пластмассы и изделия из них	1824.04	2733.97	3744.91	205.3
6	Игрушки, игровые принадлежности, спортивные товары и их части	1711.88	1859.70	1443.85	84.3
7	Не трикотажная или не вязаная одежда и аксессуары для одежды	1683.86	1579.87	1319.47	78.4
8	Туфли, ботинки, гамаша и аналогичные изделия и их части	1556.64	2396.40	2485.83	159.7
9	Оптические, фотографические, кинематографические, метрологические, испытательные, медицинские или хирургические инструменты и оборудование, прецизионные инструменты и оборудование	1442.17	1898.27	1925.45	133.5
10	Мебель; постельные принадлежности, матрасы, пружинные матрасы, мягкие подушки; лампы и светильники	1402.16	1672.56	1297.32	92.5
11	Изделия из кожи; шорно-седельные изделия и упряжь; товары для путешествий, сумки и аналогичные контейнеры	389.16	685.06	829.90	213.3
12	Хлопок	133.39	166.21	185.09	138.8
13	Другие продукты, такие как обработанные перья, пух и изделия из них	115.45	109.85	129.70	112.3
14	Ископаемое топливо, минеральные масла и продукты их перегонки; битуминозные вещества; минеральные воски	114.22	137.56	266.47	233.3
15	Кофе, чай, чай мате и ароматизированные специи	74.59	76.97	86.28	115.7
16	Взрывчатые вещества; пиротехнические изделия; пиротехнические сплавы; изделия из горючих материалов	17.83	26.01	28.16	158.0
17	Самолеты, космические аппараты и их части	6.43	30.69	61.83	962.1
18	Шелк	1.37	2.64	4.56	333.1
19	Оружие, боеприпасы и их части	1.35	2.44	3.41	252.2

Источник: Статистика Главного таможенного управления Китайской Народной Республики.

Согласно таблице 2, рост поставок самолетов, летательных аппаратов (с темпом почти в 10 раз), оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ, транспортных средств и запчастей связан проведением Россией СВО на Украине с 24 февраля 2022 г. и стратегическими озабоченностями России в связи с угрозами ее безопасности. Россия является сильной промышленно развитой страной, при этом структура российской и китайской промышленности серьезно отличается друг от друга, поэтому необходимо импортировать большое количество промышленной продукции.

Основными факторами резких изменений динамики трансграничной торговли России и Китая специалисты считают: начало Специальной военной операции (СВО); введение США все более широкого спектра санкций против России, включая финансовые, экономические, технологические и другие, а также исключение России из системы SWIFT и уход большого числа внешних компаний с российского рынка. Это серьезно повлияло на стратегические экономические цели и потребовало серьезного поворота в ориентации трансграничной торговли России на возможности азиатского партнерства, прежде всего с Китаем. Россия как крупный экспортер энергоносителей столкнулась с резким падением торговли газом и нефтью в Европе из-за санкций. В этот период Китайская национальная нефтегазовая корпорация подписала отдельные соглашения с «Газпромом» и «Роснефтью»: «Договор купли-продажи газа на Дальнем Востоке», «Дополнительный контракт купли-продажи сырой нефти для обеспечения поставок нефти для нефтеперерабатывающих заводов западно-го Китая» [3].

Китай и Россия также подписали две крупные нефтегазовые сделки на сумму 400 млрд долл. США, все расчеты по которым будут производиться в евро. Первая — 10-летняя нефтяная сделка, по которой CNPC будет импортировать 100 млн т нефти из Роснефти; вторая — 30-летняя газовая сделка, по которой Россия рассчитывает ввести в эксплуатацию газопровод «Сила Сибири-2» к 2025 г. с годовой мощностью поставок 10 млрд кубометров в первый период, 30 млрд кубометров — в средний период и 60 млрд кубометров — в последующий период. Это также существенно активизировало рост торговли между Россией и Китаем.

Вместе с тем Китай и Россия позитивно оценивают свое участие в региональных торговых соглашениях (RTA — Regional Trade Agreements), на долю которых приходится около 2/3 мирового товарооборота. По мнению китайских и российских специалистов, их соблюдение способствует:

- взаимному устранению или снижению тарифов и квот;

- устранению других препятствий для торговли;
- объединению экономик стран в единый торговый рынок;
- выходу государств на новые рынки;
- получению новых возможностей для граждан и участников рынков.

Отметим растущую роль RTA с небольшим количеством участников, таких как ЕАЭС, ШОС, БРИКС, ярко проявляющих свою эффективность. В частности, среди важнейших документов ЕАЭС можно выделить: «Договор о Евразийском экономическом союзе» (подписан в г. Астане 29.05.2014), «Решение Высшего Евразийского экономического совета от 11.12.2020 № 12 «О Стратегических направлениях развития евразийской экономической интеграции до 2025 года».

Безусловно, становление и развитие новых региональных и межрегиональных торговых соглашений выступает отражением растущей многополярности мира в целом и мировой экономики в частности. Это требует серьезных трансформаций сложившегося миропорядка. Об этом свидетельствуют результаты саммита БРИКС в ЮАР, итоги встречи лидеров 20 ведущих стран мира. Сейчас США играют доминирующую роль в трансграничной торговле, создавая искусственный дефицит платежных ресурсов, который оплачивается за счет иных участников торговых операций. Современная глобальная система расчетов по трансграничной торговле, в которой валютные курсы сопоставляются с долларом США, начинает во все большей мере оказывать значительное тормозящее влияние на всех участников международной торговли вообще, и трансграничной торговли в частности.

В 2022 г. общий объем трансграничной торговли Китая превысил 40 трлн юаней, что позволило ему шестой год подряд занять первое место в мире. Очевидно, что вместе с объемом постепенно увеличивается и доля трансграничной торговли Китая в мире. Это требует видоизменения мировой платежной практики. По состоянию на начало 2023 г. около 12 стран мира отказались от долларовых расчетов, российские СМИ сообщили, что девять стран в лице Китая, России, Ирана, Турции, ОАЭ, Венесуэлы, Германии, Франции и Индии уже предприняли определенные реалистичные шаги для обхода долларовых расчетов за нефть, в частности, формирование системы нефтяных юаней. В начале 2022 г. Саудовская Аравия решила использовать цифровой юань для расчетов в части своей торговли нефтью с Китаем. С завершением первого опыта использования трансграничного цифрового юаня балансовая система, базирующаяся на долларе США, была нарушена. Система расчетов в трансграничной торговле превратилась из централи-

зованной в децентрализованную. В будущем это приведет к использованию юаня Лигой арабских государств и другими странами. Реалистичные прогнозы показывают, что к началу 2024 г. более 30 государств готовы перейти к альтернативным механизмам расчетов в трансграничной торговле [4].

Таким образом, трансграничная торговля эффективно способствует близости финиша гегемонии доллара США. При этом очевидно, что совокупность факторов развития трансграничной торговли обеспечивает ее будущую трансформационную динамику, и можно предположить, что в ближайшем будущем цифровые валюты станут локомотивом этой глобальной трансформации. Очевидными кажутся растущие финансовые риски, связанные с подобными трансформациями, различная степень готовности участников трансграничных процессов к ним. Но в то же время их принципиальным достоинством является неподконтрольность политическим амбициям и экономическим интересам одной страны или коллективному Западу.

Проблемы логистики трансграничной торговли. В широком смысле, в отношении трансграничной торговли следовало бы применить определение логистики как эффективного потока физической и хранимой плановой информации, на основе которой осуществляется и контролируется процесс управления. Отметим, что в таком случае имеется в виду поток информации, располагающийся по обе стороны трансграничных таможенных, налоговых, сертификационных и иных взаимодействий.

В настоящее время очевидными требованиями к эффективности трансграничной логистики являются:

- синхронизация во времени и пространстве трансграничных торговых взаимоотношений;
- формирование взаимоприемлемой системы преодоления коммуникационных рисков;
- обеспечение безупречности каналов информационного обмена;
- создание атмосферы взаимного доверия и т. д.

Трансграничная логистика по сути обеспечивает:

- производство и потребление товаров в двух или более странах на основе обмена информационными сигналами о возможности сделок в зависимости от фактора времени;
- способность преодолеть пространственное и временное расстояние между производством и потреблением;
- физическое перемещение объектов международных товарных сделок или обменной деятельности.

Фактически сферой логистики становится не только завершение международных товарных сделок, то есть поставка товара от продавца к покупателю, но и доставка документов, обеспечение оплаты. Необходимо осознать важность соблюдения условий трансграничных конвенций, норм сертификации, специфики национального законодательства [5].

Нам кажутся существенными коммуникативные функции трансграничной логистики именно в институциональном смысле. Поскольку фактором логистики становится объективная необходимость учета национальных и международных институциональных особенностей осуществления сделок, то очевидной становится позитивная роль «взаимного обучения» не только по формальным правилам, но и по традиционным нормам экономического поведения. Возможные затраты, связанные с обеспечением повышения эффективности коммуникационного аспекта логистики, в относительно короткой перспективе, безусловно, позволят снизить существенные риски оппортунистического поведения. Вероятно, можно рассматривать логистику трансграничной торговли как элемент «инновационного синтеза». Отметим, что проблематика «инновационного синтеза», «подрывных технологий» (Disruptive technologies) и тесно связанных с ними подрывных инноваций (Disruptive innovation) и т. п., достаточно давно исследуется в теории менеджмента и применяется в практике хозяйствования. Очевидно, что в связи с развитием трансграничной торговли не утратили своей актуальности работы: Вей Бин Занга [6], Клейтона М. Кристенсена [7], Джона П. Коттера, Питера Ф. Друкера, Генри Чесбро, Феликса Янсена, И. Г. Альгшулера, Э. А. Фиякселя. В этих работах к основным продуктам подрывных технологий последнего времени отнесены:

- полупроводники, пришедшие на замену электровакуумным приборам;
- цифровые фото- и видеокамеры, пришедшие на смену пленочным фотоаппаратам и видеокамерам;
- мобильная связь, убравшая зависимость от стационарных средств связи;
- Интернет, убравший все границы и оставивший только одну зависимость — собственно от Интернета.

Реально инновационные технологии приводят к производству благ, которые фактически формируют «с нуля» рынок принципиально новых товаров и услуг, доселе неизвестных и не существовавших. Скорость, с которой такие рынки превратились в глобальные, недостижима без принципиально новой логистики. В работе «Дилемма инноватора» К. Кристенсен, изучая причины, в силу кото-

рых компании-лидеры в своей отрасли стремительно утрачивают господствующие позиции на рынке, пришел к очень важному выводу: это происходит тогда, когда продукты «подрывных технологий» находят своего покупателя, нуждающегося в принципиально новых свойствах этого товара. Возникший спрос укрепляется, реализация товара приводит к росту доходов инноваторов. Технологии быстро совершенствуются, качественные характеристики стремительно улучшаются, цены при этом снижаются в связи с ростом масштаба производства. При этом следует иметь в виду и энтропию рынков традиционных товаров. Колоссальную роль в этих процессах играет способность логистики радикально сократить время «внедрения» необходимости инновационных товаров в сознание колоссальных масс потребителей. Современная логистика трансграничной торговли оказывается наиболее адекватной такому прогрессу. С нашей точки зрения, подрывные технологии и подрывные инновации транслируются, прежде всего, благодаря трансграничной торговле, обеспечивающей чрезвычайно оперативный обмен продуктами «инновационного синтеза». Мы полагаем, что в этом состоит новый подход к пониманию логистики трансграничной торговли. Например, именно подрывные инновации системы дистанционного обучения, которые ранее принимались покупателями лишь в случае, если у них не было иного выхода, оказались жизненно необходимыми для сохранения традиционного аудиторного образования в период пандемии коронавируса. Более того, традиционное образование получило столь необходимые дополнительные возможности для дальнейшего прогресса. Принципиальную роль в этом сыграли международные трансграничные трансляторы-платформы.

Трансграничная логистика является важной частью трансграничных торговых перевозок. Она не может быть создана и развита без трансграничной торговли, а поскольку объем трансграничной торговли продолжает расти, спрос на международные логистические услуги увеличивается и выдвигает все более высокие требования. Трансграничная логистика обеспечивает передачу потока каждого товара между странами, включая упаковку, трансграничную транспортировку, доставку, складирование, таможенное оформление, погрузку и разгрузку, другие необходимые действия, связанные с сертификацией, сокращением рисков и т. д.

Отметим, что развитие логистики в трансграничной торговле прошло несколько этапов. На первом этапе уровень трансграничной логистики определялся развитием международных контейнерных перевозок, становлением системы международных контейнеровозов, практически освоивших возможности железнодорожных, автомобильных

и в особенности морских перевозок. Освоение новых маршрутов, резко возросшая роль морского портового хозяйства потребовали принципиально иных подходов к формированию логистических систем. На следующем этапе радикально меняется роль воздушного транспорта, что вызывает повышение требований к «интермодальным и мультимодальным перевозкам»: формируются «хабы», обеспечивающие стыковку перевозок. На третьем этапе начинаются серьезные процессы формирования институциональных основ современной логистики трансграничной торговли. Они осуществляются на основе роста механизации логистики, формирования систем автоматизации. Специалисты настаивают на решениях проблем «мелких партий продукции», обеспечении «высокой частоты» поставок. Эти решения требуют мощного юридического обеспечения, специализации подготовки маркетологов и менеджеров. Особую роль играет появление систем логистической информации и электронного обмена данными. С одной стороны, они обеспечивают сокращение затрат на производство продукции, повышение ее качества на высоком уровне, стандартизацию оказания услуг. С другой — повышаются затраты на использование труда высококвалифицированных менеджеров, разработку и внедрение новых логистических технологий и процессов.

Итогом всего этого стала система международной «логистики без границ». Элементами данной системы мы считаем:

- формирование «режимов зарубежного склада», обеспечивающего снижение логистических затрат благодаря высокому уровню специализации в складских процессах, особенно в условиях длительных циклов доставки;
- локализацию логистики трансграничной торговли, способную соблюдать основные требования со стороны покупателей: точность, своевременность, надежность и низкие цены;
- комплексное решение проблем распределения с учетом особенностей внутреннего и зарубежного оформления документации, персонализированного управления заказами;
- вовлечение огромных логистических возможностей национальных и международных почтовых систем в процессы трансграничной торговли. Для примера: «авиапосылка China Post» — международная почтовая посылочная бизнес-услуга, позволяет доставлять товары в почтовую сеть более 230 стран и регионов (по оценкам китайских специалистов более 70% трансграничных логистических посылок доставляется этим традиционным способом) [8].

«Почта России», к сожалению, представлена очень слабо в этом секторе. Пользователей не устраивают цены доставки, сроки, высокие риски потерь;

- развитие международных экспресс-режимов — самых быстрых и дорогих транспортных систем в трансграничной торговле. В то же время преимуществом этих систем является сервис. Можно выделить четырех гигантов коммерческой курьерской достав-

ки: DHL, TNT, FEDEX и UPS, причем UPS и Fedex базируются в США, DHL — в Германии, а TNT — в Нидерландах. Задачей ближайшего будущего для России и Китая является формирование собственных конкурентоспособных международных курьеров.

Безусловно, такой подход к решению проблем логистики соответствует широко исследованной в экономической литературе и применяемой на практике схеме управления цепями поставок.



Рис. 1. Управление цепями поставок

Определение управления трансграничной торговлей. Управление трансграничной торговлей основывается вокруг основного бизнеса торговой компании, через контроль информационных потоков, логистики и движения капитала, от начала закупки сырья до изготовления конечного продукта и, наконец, через интернет-продажи продукции потребителям, поставщикам, производителям, дистрибьюторам, розничным торговцам, пока не станет полной цепочкой поставок. Это не только цепь, связывающая поставщиков с информационными, капитальными и логистическими цепями, но и образующая независимую цепь создания добавленной стоимости. Например, материалы в цепи поставок, основанные на цепочке закупок, цепочке продаж, цепочке хранения и транспортной цепочке, имеют определенную степень оценки, в каждом звене могут приносить определенный доход.

Компонентами управления трансграничной торговлей можно назвать:

- управление цепочками поставок;
- управление созданием стоимости;
- управление цепочками транзакций;
- управление отраслевой цепочкой.

Таким образом, достаточно конкретно определяются объекты управления.

1. Цепочка поставок. Управление цепочкой поставок предполагает, что поставки сырья, производство, распределение, розничная торговля и конечное потребление образуют сетевую структуру. Тем самым, цепь поставок предоставляет широкий спектр ресурсов для эффективной и скоординированной деятельности. Уровень интеграции ресурсов и их рационального распределения являются предпосылками для определения полноты цепи поставок.

2. Цепочка создания стоимости. Цепочка создания стоимости направлена в первую очередь на вертикально интегрированную компанию и подчеркивает ее конкурентное преимущество. Построение цепочки стоимости — это определение узловых связей в процессе создания добавленной стоимости готового продукта. М. Портер утверждал: «Продукт или услуга, которую компания предоставляет своим клиентам, на самом деле создается последовательностью объединенных видов деятельности. Каждый из этих видов деятельности имеет потенциал для внесения вклада в диффе-

ренциацию конечного продукта и, таким образом, для увеличения стоимости» [9].

Звенья цепочки создания стоимости взаимодействуют друг с другом и имеют сильную корреляцию, в силу этого ошибки управления в одном звене могут привести к росту затрат в других звеньях или сделать последующие затраты бессмысленными. Управление цепочкой создания стоимости практически представляется оперативным, оно должно осуществляться в соответствии с фактической ситуацией, поскольку сбой в одном звене может иметь мультипликативные последствия.

3. Цепочка транзакций. Управление цепочкой сделок является одним из наиболее важных элементов управления всей цепочкой поставок в трансграничной торговле. «Построенная» цепочка включает в себя исследование функционирующего целевого рынка и реальных целевых клиентов, позволяет потенциальным клиентам пройти организованный отбор путем предварительных запросов и формированием обратной информационной связи.

После отбора клиентов проводятся предметные деловые переговоры, ведущие к торговым запросам и заключению контрактов. Процесс торгового запроса включает в себя запрос, котировку, встречное предложение и принятие контракта. Зная, что покупатель и продавец согласны с различными торговыми условиями, сделка заключена и контракт подписан, все вышеперечисленные обстоятельства могут быть выполнены через Интернет. Эффективное управление транзакциями предполагает не только выполнение контракта и поставку товара в установленный контрактом срок, но и выставление счета и осуществление расчетов в оговоренной валюте.

4. Отраслевая цепочка. Форма цепи, объективно сформированная между промышленными предприятиями (или иными производящими предприятиями) на основе технико-экономических связей и пространственно-временных компоновочных отношений, основывается, прежде всего, на обязательности реализации, которая, в свою очередь, предполагает планирование спроса, проектирование, исследования и разработки, производство продукции, закупки, доставку, включая ряд услуг после продажи. Тогда такая сеть сформирована многочисленными связями по поводу предоставле-

ния энергии, производства сырья, разработки продукции, производства промежуточных и конечных продуктов и, даже, распределения и потребления. Управление позволяет установить все необходимые звенья цепи, удалить ненужные или неэффективные, осознать единство промышленной организации, производственного процесса и реализации стоимости, и этой основе понять возможности самой цепи и потребности необходимые отрасли.

Особенности российского и китайского подхода к управлению трансграничной торговлей. Управление трансграничной торговлей до сих пор не существует как особое направление теории и практики управления. Безусловно, необходимо рассматривать достижения передовых западных исследований. В то же время в Китае достаточно давно интенсивно ведется разработка прагматичного подхода к управлению трансграничной торговлей в качестве самостоятельного направления менеджмента с особенной предметной областью исследований. Российские специалисты полагают, что трансграничная торговля во все большей степени превращается в стратегическое направление международного сотрудничества и выступает элементом трансформации современной мировой экономики, которая исключает необоснованные экономические санкции, господство одной или нескольких стран, стремящихся к сохранению необоснованного доминирования. Во многом близость позиций российских и китайских специалистов объясняется опытом, полученным в процессе преодоления последствий пандемии коронавируса и последствий недобросовестной конкуренции [3]. Данные позиции сближает то, что управление трансграничной торговлей осуществляется в основном через цепочку поставок, в которой производственные материалы, произведенная продукция, движение товаров и услуг осуществляются и реализуются в глобальном масштабе. И в Китае, и в России существуют близкие позиции в связи с использованием в управлении трансграничной торговлей возможностей IT-технологий и Интернета. Также возможности должны быть на равных основаниях использованы всем человечеством на основе договоренностей и правил, принятых международным сообществом в качестве элементов эффективного международного права.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Huang Zhiyong. A study of China's communication strategy with neighboring countries as a common understanding of "One Belt, One Road". Guangxi People's Publishing House. 2016. P. 5.
2. Wei Hao. The Law on Foreign Trade of the People's Republic of China. China, 2001.
3. Чжэн Лиин. Почему визит Си Цзиньпина в Россию является важным решением // Китайский еженедельник новостей. 2023.03.24.

4. Tian Guiping. Economics of logistics. Machinery Industry Press, 2007.
5. Zhu Rongming. Sino-Russian cooperation, the value of which exceeds \$ 100 billion, is gaining momentum again — Chinese Oil and Petrochemical industry. 2022–2–22.
6. Вей Бин Занг. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. М., 1999. 335 с.
7. Кристенсен Клейтон М. Дилемма инноватора: как из-за новых технологий погибают сильные компании. М., 2016.
8. Zhang Xiyong, Hu Xihua, Feng Jiujuun, Zuo Zhiping, Zhang Chen, etc. International Logistics — Wuhan: Huazhong University of Science and Technology Publishing House. 2014.
9. Портер М. Ю. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М., 2008. 720 с.

REFERENCES

1. Huang Zhiyong A study of China's communication strategy with neighboring countries as a common understanding of "One Belt, One Road". Guangxi People's Publishing House. 2016. P. 5.
2. Wei Hao. The Law on Foreign Trade of the People's Republic of China. China, 2001.
3. Zheng Liying. Why Xi Jinping's visit to Russia is an important decision — Chinese Weekly News. 2023.03.24.
4. Tian Guiping. Economics of logistics. Machinery Industry Press, 2007.
5. Zhu Rongming. "Sino-Russian cooperation, the value of which exceeds \$ 100 billion, is gaining momentum again" — Chinese Oil and Petrochemical industry. 2022.2.22.
6. Wei Bin Zang. Synergetic economy. Time and changes in nonlinear economic theory — М., 1999, 335 p.
7. Christensen Clayton M. The Innovator's Dilemma: How Strong Companies Die because of New Technologies — М., 2016.
8. Zhang Xiyong, Hu Xihua, Feng Jiujuun, Zuo Zhiping, Zhang Chen, etc. International Logistics — Wuhan: Huazhong University of Science and Technology Publishing House. 2014. p
9. Porter Michael Yu. Competitive advantage: how to achieve a high result and ensure its stability. М., 2008. 720 p.

Поступила в редакцию: 26.10.2023

Принята к печати: 17.11.2023