



Растущая роль реэкспорта в международной торговле

В.Н. Кириллов, Ю.А. Савинов, А.Е. Гудзенко

Государственный университет управления
Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации
ООО Научно-производственный комплекс «Голберг»

В статье рассматривается развитие малоисследованного направления международной торговли – реэкспорта. Цель работы заключается в уяснении сущности, роли и значимости реэкспорта в международной торговле.

Авторы дают определение реэкспорта и его основных вариантов, анализируют главные факторы развития реэкспортной торговли, сравнивают динамику реэкспорта с динамикой товарных поставок в рамках обычного экспорта. Подчеркивается, что при реализации экспортных, и прежде всего, высокодифференцированных товаров, возрастающую роль играет знание условий торговли на мировом рынке, форм и методов продажи товаров на национальных рынках. Такими знаниями обладают специализированные торговые компании – трейдеры, которые создают в странах, расположенных на пересечении международных торговых путей, крупные транспортно-логистические центры с обширными консигнационными складами.

В рамках исследования динамики реэкспортных потоков авторы выполнили расчёты, на основании которых можно сделать вывод об опережающем росте объёма реэкспортных операций по сравнению с обычными коммерческими операциями. В настоящее время масштабные реэкспортные операции выполняют не только небольшие государства, находящиеся на пересечении морских дорог, но и крупные экономически развитые государства: США, Великобритания, Италия и др.

Авторы делают заключение, что рост реэкспорта обусловлен расширением торговых ограничений, налагаемых, прежде всего, по политическим мотивам. Такие ограничения действуют в торговых отношениях между Индией и Пакистаном, Израилем и арабскими странами, между некоторыми государствами Персидского залива и т.д. В последние годы развитию реэкспорта невольно способствуют антироссийские санкции, принятые в США и других западных государствах, поскольку многие вовлечённые в международные операции торговые компании, в том числе и западных государств, не считают себя связанными односторонними решениями антироссийски настроенных правительственных кругов США. Отмечается, что торговые компании самих США активно участвуют в реэкспортных операциях, не раскрывая своих партнёров. Учитывая нежелательность распространения информации о реэкспортных операциях, многие страны, активно занимающиеся реэкспортом, перестали передавать данные о своём реэкспорте в международные статистические ведомства.

УДК 339.5

Поступила в редакцию: 05.04.2021

Принята к публикации: 10.09.2021

Специальное внимание авторы уделили реэкспортным операциям Объединённых Арабских Эмиратов. Россия активно участвует в реэкспортной торговле, в частности и через компании ОАЭ, реализуя на мировом рынке как экспортные, так и импортные операции.

Ключевые слова: международное разделение труда, международная торговля, реэкспорт прямой и косвенный, транспортно-логистическая инфраструктура, консигнационные склады, экспорт товаров и услуг

Развитие международной торговли в значительной степени определяется ростом спроса на товары, динамикой инвестиций в экономике, совершенствованием форм и методов реализации товаров на внешних рынках, а также эффективностью внешней и внешнеторговой политики. Коммерческой деятельности на мировом рынке способствует, помимо прочего, применение реэкспорта. В течение продолжительного периода времени рост операций по реэкспорту был вызван стремлением экспортёров обойти трудности, возникающие из-за применяемых странами-импортёрами количественных ограничений на импорт. Такого рода ограничения распространились после Уругвайского раунда ВТО, когда импортные пошлины по многим товарам были снижены, и государственные организации стран-импортёров стали расписывать утверждённые по странам квоты ввоза определённых товаров. Одним из способов попасть в такой список было изменение документов о стране-поставщике. После 2014 г., когда произошло воссоединение Крыма с Россией, большинство западных стран установили санкции на поставку в Россию многих высокотехнологичных товаров и оборудования для добычи энергоресурсов¹. Для обхода санкций также стали применяться реэкспортные операции.

Число стран, включающихся в реэкспортную деятельность, растёт также и связи с тем, что торгово-политические расхождения между государствами зачастую не находят решений в рамках ВТО.

Общепринятого определения реэкспорта не существует, и лишь немногие страны систематически собирают данные о реэкспорте (Notten 2015). Авторы настоящего исследования ставят своей целью выявить роль реэкспорта в международной торговле и возможности его использования для расширения отечественного экспорта, а в случае надобности – и импорта.

В России реэкспорт определяется по формулировке, утверждённой Постановлением Правительства РФ от 03.02.2007 №66 и Таможенным кодексом. Со-

¹ Начало таким ограничениям было положено созданием в 1949 г. странами НАТО Координационного комитета по экспортному контролю, более известному как КОКОМ (*Coordinating Committee for Multilateral Export Controls, CoCom*), в задачи которого входил контроль за поставками в СССР и социалистические государства ряда «стратегических» товаров (Plousadis 1983). Комитет прекратил свою деятельность в 1994 г.

гласно этим документам реэкспортом товара называется таможенная процедура, заключающаяся в том, что товары, которые ранее были ввезены в пределы Таможенного союза, могут быть вывезены оттуда без пошлин. В случаях, когда таможенные пошлины уже внесены, реэкспорт предполагает денежную компенсацию за них. Кроме того, в отношении продукции, подлежащей реэкспорту, не применяются процедуры нетарифного регулирования и не платятся налоги. Данные правила установлены Главой 29 «Таможенная процедура реэкспорта» Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 №289-ФЗ.

В зарубежной литературе публикации по анализу реэкспорта малочисленны. Как отмечают американские экономисты (Lin, Kobza, Lowery, Peters 2020), из 210 государств, представивших сведения о своей торговле в статистический орган ООН, 118 стран заявили об отсутствии у них информации о своём реэкспорте². Между тем учёт реэкспортных данных весьма важен для правильной оценки экспортных операций мировой торговли.

За рубежом известно исследование о корректировке экспортных данных с учётом реэкспорта в Нидерландах. Вопросы теории реэкспорта и методологии его учёта рассмотрены в работе голландских исследователей (Mellens, Noordman, Verbruggen 2007). Авторы обосновали целесообразность реэкспорта с точки зрения экономических интересов своей страны и предложили ряд корректировок данных об участии стран в международной торговле, поскольку без учёта реэкспорта в статистику экспорта и импорта включается двойной счёт.

Практика современного использования реэкспорта для расширения двусторонней торговли между странами, имеющими взаимные импортные ограничения, изучена в работе (Singla, Aroga 2020). В ней аргументированно доказана экономическая оправданность торговли Индии и Пакистана через Объединённые Арабские Эмираты. В исследовании (Lankhuizen, Thissen 2019) предложена методика учёта реэкспорта для корректировки гравитационных моделей международной торговли. Представляет интерес гипотеза, высказанная на примере Литвы (Notten 2015), согласно которой факторы предложения не играют заметной роли в детерминантах реэкспорта в связи с тем, что большая часть добавленной стоимости от реэкспорта создаётся за рубежом. Этот вывод совпадает с нашим в отношении того, что фактором реэкспорта в значительной степени служат не издержки в стране-производителе, а знания трейдера о том, как выгоднее продать товар на мировом рынке. Вопросы использования реэкспорта для эффективного функционирования глобальных цепочек создания стоимо-

² Distinction between Exports and Re-exports. Imports and Re-imports. 2010. *United Nations. Comtrade*. URL: <http://unstats.un.org>. (accessed 7.10.2021).

сти освещены в публикации американских экономистов (Lin, Kobza, Lowery, Peters 2020).

Российские исследователи сосредоточили внимание на вопросах налогообложения и бухгалтерского учёта реэкспорта, в том числе в рамках ЕАЭС. Отметим обзор зарубежных публикаций (Радовская 2014). По нашему мнению, не стоит соглашаться с высказанным здесь утверждением, что «экспорт товаров, подвергшихся переработке без последующего приобретения статуса отечественных, относится к реэкспорту» (Радовская 2014: 96). Вместе с тем согласимся с позитивной оценкой автором введения в рамках ВТО и ОЭСР учёта реэкспорта на основе глобальных таблиц затрат-выпуска путём комбинирования национальных таблиц затрат-выпуска с потоками двусторонней торговли (Радовская 2014: 98). Эта методика действительно помогает исключать дублирование стоимости промежуточного импорта и точнее оценивать вклад каждой страны в международные торговые потоки.

В отсутствие общепринятого объяснения термина «реэкспорт» специалисты по международному статистическому учёту используют определение, разработанное самой авторитетной международной организацией – ООН: экспорт иностранных товаров в том же состоянии, в котором они были ранее импортированы.

Материалы и методы

В теоретическом плане мы выдвигаем гипотезу о расширении использования реэкспорта в международной торговле, особенно при усилении санкционных ограничений. Для подтверждения гипотезы были привлечены статистические материалы ВТО и ООН, на основании которых авторы составили статистические ряды ежегодных темпов прироста реэкспорта и экспорта товаров внутреннего производства, то есть национального экспорта за исключением реэкспорта. Был сделан подсчёт уравнения связи между двумя показателями.

Применение методов статистического анализа позволило авторам установить количественную связь между показателями и получить оригинальные выводы.

В ходе обработки текстового и статистического материала авторы пришли к ряду заключений. Была сформулирована терминология, выделены виды реэкспорта, определены факторы возникновения и развития реэкспорта, установлена роль реэкспорта в мировой экономике, детерминированы страны-реэкспортёры. Показана особая роль Объединённых Арабских Эмиратов в реализации реэкспортных сделок на мировом рынке, в частности роль Дубая, как наиболее развитого члена ОАЭ. Было выявлено, что с целью точного статистического учёта направления экспортных поставок размер и развитие экспорта целесообразно делить на «экспорт товаров внутреннего производства» и «реэкспорт товаров иностранного производства». При таком подходе теоретическая концепция, согласно которой основой развития международных товарных потоков служит

принцип использования сравнительных издержек, дополняется принципом активного включения в состав издержек затрат на получение и использование знаний о реализации коммерческих сделок. Компании-реэкспортёры не производят товары, а используют свои знания и способности по продаже товаров.

Таким образом, динамика реэкспорта представляет собой сегмент развития международной торговли, расширяющийся на основе использования в рыночном хозяйстве знаний.

Реэкспорт представляет собой процедуру, которая может быть осуществлена в двух вариантах: 1) страна покупает и ввозит на свою территорию товары из другой страны и реэкспортирует их далее на мировой рынок: это «прямой», или «формальный», реэкспорт, и 2) страна покупает на мировом рынке товар и продаёт в другое государство без завоза в страну регистрации: это реэкспорт «косвенный», или «неформальный». Присвоенные названия не имеют официального статуса, мы их используем в настоящем исследовании для облегчения понимания различий между видами реэкспорта.

В экономической прессе реэкспортные поставки называют использованием торгового «треугольника».

В случае реэкспортных торговых поставок продавец может не знать конечного покупателя или не желать, чтобы покупатель знал фактическую страну происхождения груза. Во многих случаях реэкспортные торговые поставки могут быть дороже и требовать больше времени, чем прямая торговля, потому что транспортировка груза идёт по обходным путям, увеличивая время и затраты в цепочке поставок.

В транзитной торговле товар физически перемещается через страну транзита, но исключается из статистики торговли этой страны. Таким образом, реэкспорт включается в статистику национальных счетов, в то время как транзитная торговля в неё не включается. В некоторых случаях несколько посредничающих стран образуют цепочку реэкспорта.

В поставках с использованием торгового «треугольника» участвуют три стороны из трёх разных стран. Такого рода поставки бывают двух типов. В первом типе из страны происхождения товары экспортируются в страну-посредник, где судоходная или транспортно-экспедиторская компания организует при необходимости их складское хранение, а затем реэкспорт в конечный пункт. При транспортировке второго типа товары отправляются напрямую из страны происхождения в конечный пункт назначения, а страна-посредник используется только для смены коносамента. В таком варианте страна-импортёр обходит выдвинутые против неё торговые санкции. Основная цель поставок – скрыть сведения о первоначальном поставщике или конечном покупателе.

В стране временного ввоза с товаром могут быть произведены операции, связанные с переупаковкой, сортировкой, повторной маркировкой, нанесением этикеток, вложением схем, рисунков, инструкций и т.д., хранением и транспортировкой товаров.

Привлечение посредников для временного вывоза товаров и последующей поставки в другие государства объясняется тем, что ведение коммерческой деятельности с использованием консигнационных складов в других странах при сравнительно невысоких издержках и минимизации регулирования со стороны государственных структур снижает трудности по выходу на рынки третьих стран.

Торговля, основанная на реэкспорте, выгодна странам, чьё географическое положение способствует перевалке грузов в другие страны. Посредническая торговая компания (трейдер) выступает в качестве получателя; она импортирует товар, а затем реэкспортирует его третьей стороне. Для посреднической компании клиентами могут выступать экспортёр (поставщик товара) и конечный импортёр, которому реэкспортируется товар. В этом случае трейдер из страны-посредника может получить двойную прибыль. У трейдера, реализующего посреднические реэкспортные операции, есть много преимуществ: не нужно платить импортных пошлин, можно зарабатывать на добавленной стоимости при переупаковке и повторной маркировке на своих складах в свободных экономических (или торговых) зонах. Дополнительная валюта зарабатывается за счёт перепродажи товара по более высокой стоимости, которая известна как наценка на реэкспорт.

Реэкспорт осуществляется в ситуациях, когда:

- страна-экспортёр не имеет доступа к торговле по доступным прямым маршрутам со страной-импортёром, и товары реэкспортируются через страну-посредника;
- между страной-экспортёром и страной-импортёром нет торговых соглашений;
- товары экспортируются для тестирования (например, оборудования), а затем реэкспортируются в ту же страну, которая отправила их для тестирования;
- экспортированные ранее товары не соответствуют требованиям по качеству со стороны покупателя и экспортируются вновь в другую страну. Дело в том, что согласно Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 1980 г. покупатель имеет право отказаться от присланного ему товара, если по каким-то характеристикам он не удовлетворён качеством товара. В этом случае продавец стоит перед выбором – либо возвращать товар в свою страну за свой счёт, либо продать другому покупателю на мировом рынке.

Обсуждение

На развитие реэкспорта влияют экономические и политические факторы, связанные с изменением условий реализации товаров, хотя внешне они могут выглядеть как географические и/или организационные причины.

К экономическим относятся факторы возникновения и расширения международного производства как основного источника производства товарной продукции, поступающей в международный товарооборот.

1. Развитие международного производства. Создание и развитие в странах Юго-Восточной Азии и в Мексике крупных производственных центров потребовало решить проблему доставки готовой продукции в страны-потребители на крупных судах-контейнеровозах. Но такие суда, ввиду их большой осадки, не могли подходить близко к существующим портам. В ряде территорий и стран были созданы крупные складские помещения, собирающие продукцию стран-экспортёров и отправляющие её на суда-контейнеровозы. Эти территории и страны (Гонконг, Сингапур, Тайвань, ОАЭ) превратились в крупных поставщиков продукции, изготовленной в соседних государствах.

2. Неполнота знаний фирм-изготовителей продукции о возможностях сбыта товаров на мировом рынке. То есть мы констатируем усиление роли знаний о формах и методах экспорта на мировом рынке у компаний, специализирующихся на торговле. Этот фактор, наличие лучших и худших знаний у партнёров по сделке относительно продажи товаров на мировом рынке, в экономической литературе принято называть «асимметрией информации» (Rauch 1999; Lankhuizen, Thissen 2019; Владимирова 2020). Коммерческий успех обеспечивают трейдерам именно лучшие знания о рынках сбыта; покупателям и продавцам проще и эффективнее заплатить посредникам, специализирующимся на поиске подходящего продукта, поставщика и клиента.

Концепция асимметричной информации в основном применима к дифференцированным продуктам, характеристики которых неспециалистам бывает сложно определить и понять. Поэтому реэкспорт часто предполагает поставку дифференцированных товаров, таких как оборудование, компьютеры и электронные устройства. Обычно реэкспорт состоит из высокоценных дифференцированных товаров, которые легко транспортировать: к примеру, машины, компьютеры, электронные устройства и их части. Другие важные категории — в зависимости от страны — включают химикаты, транспортное оборудование, а также текстиль и одежду.

3. Санкционные торговые ограничения, введение тарифов, квот и налогов на импорт: в обход мер такого рода фирмы в стране происхождения используют промежуточную страну для экспорта своей продукции. Кроме того, в сочетании с трансфертным ценообразованием реэкспорт может быть использован для глобальной оптимизации налогов, затрат и доходов. Реэкспорт внутри фирмы иногда используется для передачи дохода подразделению, расположенному в промежуточной стране с более низкой ставкой налогообложения.

4. Стремление снизить налогообложение при внешнеторговых операциях.

Проведённый нами статистический анализ подтверждает гипотезу об ускорении динамики реэкспортных операций. Согласно имеющимся данным, в период 2000–2010 гг. среднегодовой рост реэкспорта по большинству товарных групп превышал 10%. Для справки: мировая торговля товарами увеличивалась в среднем на 5,3% в период с 1993 по 2013 г. и на 6% в 1990–2008 гг. (Lankhuizen, Thissen 2019). По данным международной статистики экспорт шести крупней-

ших экспортёров (США, ОАЭ, Канады, Италии, Испании и Намибии), ук-зывающих и реэкспорт, и «чистый» экспорт (то есть не включая реэкспорт), в 2011 – 2020 гг. снизился с 2,6 до 2,5 трлн долл., в то время как объём реэкспорта возрос с 334 до 479 млрд долл., то есть на 4,0% ежегодно³. В результате отноше-ние объёма реэкспорта к величине всего экспорта выросло с 11,1% до 16,1%.

Состав стран, занимающихся реэкспортом товаров, зависит от выбора меж-дународными трейдерами стран-посредников. Этому выбору способствует:

- расположение страны непосредственно на пересечении торговых путей,
- существование облегчённого налогового режима,
- наличие соглашений об отказе от двойного налогообложения между странами, вовлечёнными в реэкспортные операции,
- наличие развитой инфраструктуры, включающей обширную сеть склад-ских помещений и разветвлённую логистику,
- наличие организаций, обеспечивающих полный набор банковских и фи-нансовых услуг,
- возможность владеть фирмой без привлечения местных партнёров и ве-сти любой вид деятельности, кроме страховой и банковской.

Согласно данным статистики в международной торговле на основе реэк-спорта участвуют многие государства. Отметим, в последние годы некоторые государства прекращают публикацию сведений о реэкспортных операциях, возможно, потому, что реэкспортные сделки позволяют обходить санкционные ограничения в международной торговле и ряд стран-реэкспортёров хотел бы скрыть своё участие в «деликатных» поставках.

Основываясь на имеющихся неполных данных, некоторые исследователи пришли к выводу, что в последние десятилетия глобальный реэкспорт быстро расширился (см. напр. Hammer, Jones, Wang 2013; Feenstra, Hanson 2004). Не-которые страны занимаются реэкспортом во многие государства, другие реэк-спортёры концентрируются на одном крупном рынке. Существуют торговые потоки, которые объединяют экспорт нескольких промежуточных стран, обра-зующих цепочку реэкспорта (см. табл. 1).

Ряд стран – США, Гонконг, Сингапур и Нидерланды – превратились в крупные центры реэкспорта благодаря своему географическому положению и историческим традициям торговых наций. Реэкспорт этих стран развивается по парадигме глобализации, то есть как стремление продавать товары в любых странах, где это выгодно. В частности, в Германии реэкспорт составляет более 15% от общего объёма экспорта, в Сингапуре – более 50%, а в Гонконге – при-мерно 95% (Notten 2015).

³ List of products reexported by United Arab Emirates (also by USA, Canada, Italy, Spain, Namibia). URL: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c784%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c4%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1 (accessed 7.10.2021)

Табл. 1. Динамика реэкспорта из основных стран-реэкспортёров**Table 1. Dynamics of re-exports from the main re-exporting countries**

| Страны | 2016 г. | | 2019 г. | | 2020 г. | |
|------------|---------|------|---------|------|---------|-------|
| | А | В | А | В | А | В |
| США | 224,1 | 15,4 | 249,8 | 15,2 | 223,1 | 15,6 |
| ОАЭ | 145,1 | 49,2 | 124,4 | 68,5 | 155,0* | 56,8* |
| Канада | 36,0 | 9,2 | 21,2 | 7,9 | 33,2 | 8,5 |
| Италия | 13,6 | 2,9 | 24,2 | 4,5 | 14,7 | 3,0 |
| Испания | 4,9 | 1,7 | 7,7 | 2,2 | 5,3 | 1,7 |
| Намибия | 1,8 | 37,5 | 2,6 | 40,6 | 2,6 | 48,1 |
| Кипр | 1,9 | 63,3 | 2,1 | 60,0 | 1,5 | 55,5 |
| Катар | 2,0* | 3,5* | 2,3 | 3,2 | 2,4 | 4,7 |
| Эстония | 3,0 | 14,0 | 2,40 | 16,8 | 2,2 | 16,9 |
| Грузия | 0,5 | 1,8 | 1,9 | 2,7 | 0,9 | 2,6 |
| Армения | 0,2 | 1,8 | 0,2 | 2,6 | 0,2 | 2,5 |
| Узбекистан | 0,3 | 10,1 | 0,1 | 14,3 | 0,2 | 13,1 |
| Молдова | 0,7 | 2,0 | 0,8 | 2,8 | 0,6 | 2,5 |

*Оценочные данные

А – объём реэкспорта страны, в млрд долл. США

В – реэкспорт в общем экспорте страны, в %

Подсчитано по: List of countries having reported their reexports Product: TOTAL All products. URL: <https://www.trademap.org/> (accessed 7.10.2021).

Большинство компаний из стран, занимающихся операциями реэкспорта, имеют недалеко от морских портов или рядом с ними транспортно-логистические центры, образующие коридор между странами-экспортёрами национальной продукции и мировым рынком. Компании других государств имеют за рубежом посредническую сбытовую сеть, которая по ряду причин используется для продажи товаров в страны, куда прямой экспорт не всегда может быть осуществлён.

Теперь целесообразно перейти к выявлению влияния временного индекса на динамику реэкспорта и экспорта остальных товаров (отношение данных каждого года к базовому или предыдущему). Установление математической связи методом наименьших квадратов (см. рис. 1) даёт возможность получить значение коэффициента детерминации, показывающего, какая доля в изменении интересующего нас фактора (по оси у) объясняется изменением влияющего фактора (по оси х). В результате подсчёта характеристик уравнения мы можем констатировать, что каждое изменение во временном индексе вносит в изменение индекса реэкспорта вклад, равный 54,0% (линия А – В), а в изменение индекса экспорта прочих товаров – лишь 5,7%.

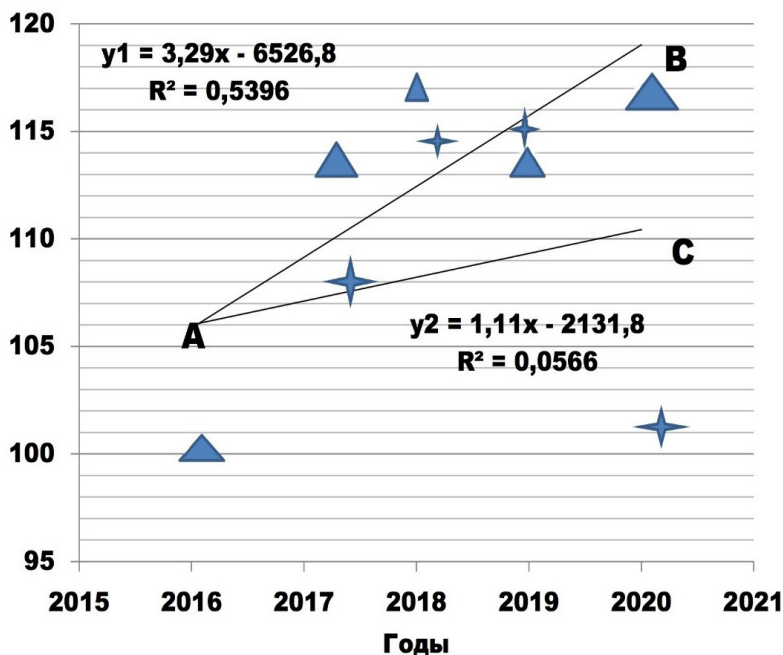


Рисунок. 1. Динамика ежегодных темпов прироста резекспорта и экспорта товаров внутреннего производства

Figure. 1. Dynamics of the annual growth rate of re-export and export of domestic goods

Dynamics of annual growth rates of re-export and export of domestic goods

Примечание: треугольниками обозначены годовые показатели резекспорта, крестами – темы прироста экспорта, не включающего данные о резекспорте.

Источник: Подсчитано по: List of countries having reported their reexports

Product: TOTAL All Products. URL: <https://www.trademap.org/> (accessed 7.10.2021)

Среди экономически развитых стран высоким уровнем развития резекспорта выделяются Нидерланды. Впечатляющий рост резекспорта в этой стране обусловлен, прежде всего, сочетанием влияния глобализации, глобального разделения труда и европейской интеграции, с одной стороны, с особым географическим положением Нидерландов, с другой. К настоящему времени более половины экспорта обрабатывающей промышленности Нидерландов приходится на резекспорт.

Основными странами-резекспортёрами (с точки зрения стоимости резекспорта) среди экономически развитых государств являются США, Канада, Италия, Нидерланды, Германия, Бельгия. Резекспорт приносит экономические выгоды: в частности, по данным Статистического ведомства Нидерландов торговля, переупаковка, хранение и транспортировка резекспортируемых товаров принесли стране в 2015 г. 26 млрд евро добавленной стоимости, что составило 3,8% валового внутреннего продукта (Lankhuizen, Thissen 2019: 5).

Обсуждение результатов

При анализе двусторонних торговых потоков между странами часто используется гравитационная модель международной торговли, которая учитывает несколько факторов: экономический размер стран, их географическую близость, культурное сходство, языковые общности, общая валюта и т.д. Гравитационная модель основана на предположении о том, что географически близкие страны больше торгуют друг с другом, между тем как в реальном мире торговля не лишена разногласий и трений внеэкономического характера. К таким разногласиям, в числе прочего, приводят непоследовательность торговой политики, протекционизм, незаконная торговля, наличие нетарифных барьеров, отсутствие инфраструктуры и связи, но чаще всего – политическая напряжённость и отсутствие доверия между торгующими странами. Например, торговые компании в Индии и Пакистане часто страдают от таких разногласий (Singla, Arora 2020: 18).

Ограничения на поставку товаров в определённую страну по «формальному» каналу приводит к росту торговли через «неформальные», то есть посреднические, каналы. Например, в Африке средняя доля неформальной торговли в 2009 г., по оценкам, составляла 43% ВВП, что было почти равно объёму официальной торговли; только в Уганде в 2006 г. объём неформального экспорта в пять соседних стран составил 86% общего объёма официального экспорта в эти страны, а в Кении в 2012 г. на долю неформальной трансграничной торговли приходилось более 40% ВВП, что эквивалентно официальной торговле страны (Singla, Arora 2020: 18). Помимо недостаточно охраняемых государственных границ, распространение неформальной торговли в Африке можно объяснить высоким уровнем импортных пошлин на отдельные товары, неадекватностью инфраструктуры, громоздкой документацией и длительными таможенными процедурами.

Аналогичная ситуация наблюдается в Южной Азии, где торговые барьеры препятствуют странам в достижении потенциально возможного объёма внешней торговли. Политическая нестабильность, высокие тарифные и нетарифные барьеры, существенные транспортные расходы, неадекватная инфраструктура и длительные процедуры таможенного оформления сужают потоки торговли. Тем не менее с годами она увеличивается, в основном по косвенным маршрутам или неофициальным каналам.

По оценкам, неформальная торговля составляет 50% официальной торговли в Южной Азии, причём значительные объёмы такой торговли приходятся на взаимную торговлю Индии с Пакистаном (Singla, Arora 2020). Из-за жёсткого режима отношений большая часть неформальной торговли между этими странами направляется через третьи страны.

Согласно различным исследованиям, потенциально возможная торговля между Индией и Пакистаном намного превышает фактическую. Потенциаль-

ная торговля определяется как максимально возможная, с учётом большинства либерализованных торговых ограничений, торговля двух стран. Разница между потенциальной и фактической торговлей связана с различными социально-политическими и институциональными факторами, которые препятствуют фактической торговле достичь своего потенциального уровня. Независимо от метода, используемого для расчёта торгового потенциала, упущенный потенциал огромен. Это можно объяснить многочисленными причинами, такими как политическая напряжённость, наличие негативного списка товаров, не подлежащих поставке между двумя странами, плохая инфраструктура и дефицит доверия. Это последнее обстоятельство обусловило значительный объём неформальной торговли между Индией и Пакистаном, которая осуществляется через третьи страны. Вопреки сходству в культуре и языке, преимуществам в логистике при большой протяжённости общей границы, стоимость преодоления разнообразных торговых барьеров для обоих партнёров очень высока. В итоге для индийских фирм торговые издержки по заключению и реализации сделок с Бразилией на 18% меньше, чем с Пакистаном⁴.

Таким образом, коммерческий обмен товарами остаётся заложником политических разногласий, затрудняющих прямую торговлю, что способствует развитию неформальных сделок.

Учитывая постепенное увеличение роли реэкспортной торговли во внешнеторговых операциях на мировом рынке, компании нашей страны постепенно вовлекаются в эти операции, а в связи с санкционными ограничениями этот процесс заметно ускорился. Россия ведёт активную торговлю со многими странами, которые широко применяют реэкспорт.

Участники внешнеэкономической деятельности, применяющие косвенный реэкспорт, значительно снижают расходы на транспортировку товара покупателю, что, в свою очередь, приводит к сокращению издержек с последующим снижением цены товара. Тем самым создаётся конкурентное преимущество у компании, которая собирается выводить товар на международный рынок.

Российские компании широко используют возможности реэкспорта через ОАЭ. В частности, продукты питания через Дубай реэкспортируются на рынки стран Персидского залива, Африки и Азии. Например, в 2018 г. из России в Дубай было поставлено сельскохозяйственной и продуктов питания на сумму около 900 млн дирхамов, из них товары на более чем 104 млн дирхамов были реэкспортированы⁵. Отмечая высокий спрос на российскую продукцию агропромышленного комплекса в арабских государствах, директор международных

⁴ India restores date re-export facility for Pakistan. *The Newspaper's Staff Reporter*. 14.06.2019. URL: <https://www.dawn.com/news/1488135/india-restores-date-re-export-facility-for-pakistan> (accessed 7.10.2021)

⁵ Russia keen on filling UAE's food import demand. *Khaleej times* URL: <https://www.khaleejtimes.com/business/russia-keen-on-filling-uaes-food-import-demand> (accessed 7.10.2021)

офисов Палаты Дубая заявил: «ОАЭ извлекут выгоду из этой тенденции, поскольку они остаются предпочтительным центром реэкспорта российских товаров и товаров в регионе, предоставляя экспортёрам доступ примерно к двум миллиардам потребителей на соседних рынках»⁶.

В условиях действующих санкций отечественные фирмы лишены возможности приобрести ряд интересующих их изделий непосредственно у производителя, но сами компании, изготавливающие товар, проявляют высокую активность и желание продавать товары в Россию, используя реэкспорт. Схема исполнения сделки может выглядеть так: посредник делает заказ на поставку у компании-изготовителя товара, поставки которого в страну-импортёр не разрешены. Фирма-изготовитель заключает контракт на продажу данного товара, изготавливает изделие и предоставляет посреднику товар, а также необходимую техническую документацию, части и узлы на период гарантийного обслуживания. Во время перевозки транспортное средство получает указание изменить маршрут следования или же товар прибывает в страну-реэкспортёр, складывается и через некоторое время отправляется собственноручно заказчику в другом государстве.

Реэкспорт применяется при поставках ряда товаров из развивающихся стран, в частности, из ОАЭ в Россию: в 2019 г. стоимость реэкспорта составила 545 млн долл., в том числе электронного и электротехнического оборудования – 111,7 млн долл., комплектующих для авиатехники – 111,7 млн долл., технологического оборудования для общего машиностроения – 80,7 млн долл., транспортного оборудования – 36,7 млн долл., приборов – 47,0 млн долл.⁷.

Широкое использование реэкспорта способствует росту российского экспорта в различные государства, позволяет закупать товары, на поставку которых действуют ограничения, а также расширять возможности реализации кооперационных проектов.

Об авторах:

Виктор Николаевич Кириллов – доктор экономических наук, профессор, кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Государственного университета управления. 109542, г. Москва, Рязанский проспект, д. 99. E-mail: kirillov44@yandex.ru

Юрий Анатольевич Савинов – доктор экономических наук, профессор кафедры международной торговли и внешней торговли РФ Всероссийской академии внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации, заместитель главного редактора журнала «Российский внешнеэкономический вестник», издаваемого Всероссийской академией внешней торговли. 119285, г. Москва, Воробьёвское шоссе, д. 6А. E-mail: Y_savinov@outlook.com

Анна Евгеньевна Гудзенко – помощник бухгалтера ООО «Научно-производственный комплекс “Голберг”» (ООО «НПК “Голберг”»). 121471, г. Москва, Верейская улица, д. 41, стр. 69. E-mail: ann.gudzenko@yandex.ru

⁶ Там же.

⁷ Bilateral trade between United Arab Emirates and Russian Federation. Product: TOTAL All products. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c784%7c%7c643%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c4%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1 (accessed 7.10.2021)

Конфликт интересов:

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

UDC: 339.5

Received: April 05, 2021

Accepted: September 10, 2021

The Growing Role of Re-export in International Trade

V.N. Kirillov, Ya.A. Savinov, A.E. Gudzenko

[DOI 10.24833/2071-8160-2021-5-80-187-202](https://doi.org/10.24833/2071-8160-2021-5-80-187-202)

State University of Management
Russian Foreign Trade Academy
NPK Golberg

Abstract: The article aims to determine the essence, role, and significance of re-export in international trade using its opportunities to develop Russian exports and imports.

The authors define re-export and its key characteristics, analyze the main factors of re-export trade development, study re-export dynamics compared to the commodity supplies dynamics within the framework of ordinary exports. When exporting highly differentiated goods, it is the role of knowledge about the terms, forms, and trading methods on the international market that increases. Specialized trading companies possess this knowledge; they create large transport and logistics centers in the countries crossing international trade routes, including extensive consignment warehouses.

The article studies the dynamics of re-export flows and makes calculations, based on which it concludes that the volume of these commercial operations is growing faster in the world market. At the same time, large re-export operations are now performed not only by small states located at the intersection of sea roads but also by large, industrialized states: the USA, Great Britain, Italy, etc.

The authors conclude that an essential factor in the development of re-export was the growth of trade restrictions imposed primarily for political reasons. Such restrictions apply in trade relations between India and Pakistan, Israel and the Arab countries, between some states of the Persian Gulf, etc. The anti-Russian sanctions adopted in the United States and other Western states inadvertently contribute to the development of re-exports, since many trading companies, including Western ones conducting international commercial operations, do not consider themselves bound by unilateral decisions of the anti-Russian part of the US government. Many US trading companies themselves are actively involved in re-export operations without disclosing partners. Given the undesirability of disseminating information on re-export operations, many countries actively involved in re-export have stopped submitting data on their re-exports to international statistical agencies.

The authors concentrate on the re-export operation of the United Arab Emirates, where are thousands of trading firms with transport and logistics infrastructure and consignment warehouses. Russia is involved in re-export trade, mainly through the UAE companies, carrying on export and import operations on the world market. The authors conclude that expanding the practice of re-export increases sales of national products in the world market.

Keywords: international division of labor, international trade, direct and indirect re-export, transport and logistics infrastructure, consignment warehouses, export of goods and services

About the authors:

Viktor N. Kirillov – Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of World Economy and International Economic Relations of the State University of Management, (109542, Moscow, Ryazanskiy prospect, 99). E-mail: kirillov44@yandex.ru

Yuri A. Savinov – Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of International Trade and Foreign Trade of the Russian Federation of the Russian Foreign Trade Academy of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Deputy Editor-in-chief of the journal "Russian Foreign Economic Bulletin", published by the Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorobyovskoe shosse, 6A). E-mail: Y_savinov@outlook.com

Anna E. Gudzenko – assistant accountant, Scientific and Production Complex Golberg LLC (NPK GOLBERG LLC) (121471, Moscow, Vereiskaya Street 41, building 69). E-mail: ann.gudzenko@yandex.ru

Conflict of interests:

The authors declare absence of conflict of interests.

References:

- Feenstra R., Hanson G.H. 2004. Intermediaries in Entrepot Trade: Hong Kong Re-Exports of Chinese Goods. *Journal of Economics & Management Strategy*. 13(1). P. 3-35. DOI: 10.1111/j.1430-9134.2004.00002.x
- Hammer A., Jones L., Wang Z. 2013. Methodology of U.S.-China-Hong Kong Triangular Merchandise Trade Statistic Reconciliation. *Office of economics research note U.S. International Trade Commission*. 19 p.
- Lankhuizen M., Thissen M. 2019. The Implications of Re-exports for Gravity Equation Estimation, NAFTA and Brexit. *Spatial Economic Analysis* 14(4). P. 1-20. DOI: 10.1080/17421772.2019.1623419
- Lin J., Kobza Chr., Lowery F., Peters C. 2020. The Rising Role of Re-exporting Hubs in Global Value Chains. *Journal of International Commerce and Economics April*. P. 1-42.
- Mellens M., Noordman H., Verbruggen J. 2007. Re-exports: International Comparison and Implications for Performance Indicators. *CPB Document 149*. Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. P. 1-58.
- Notten Th. E.H. 2015. The Economic Importance and Determinants of Lithuanian Re-exports. *Pinigų studijos*. XVII-XIX(2). P. 1-20.
- Plousadis J. 1983. Soviet Diversion of United States Technology: The Circumvention of Cocom and the United States Reexport Controls, and Proposed Solutions. *Fordham International Law Journal*. 7(3). P. 561-591.
- Rauch J. E. 1999. Networks versus Markets in International Trade. *Journal of International Economics*. №48. P. 7-35. DOI: 10.1016/S0022-1996(98)00009-9.
- Singla N., Arora P. 2020. *The Dubai angled triangle. Changing trends of trade between India and Pakistan via the UAE*. Bureau of Research on Industry and Economic Fundamentals. 140 p.
- Vladimirova A.V. 2020. Analiticheskij obzor osnovnyh faktorov, vliyayushchih na rost asimetrii pokazatelej eksporta i importa stran Yugo-Vostochnoj Azii [Analytical Review of the Main Factors Affecting the Growth of Asymmetry in Export and Import Indicators in Southeast Asian Countries] *Yugo-Vostochnaya Aziya: Aktual'nye problemy razvitiya*. 1(46). P. 45-68 (In Russian). DOI: 10.31696/2072-8271-2020-1-1-46-045-068

Radovskaya N.F. 2014. Sushchnost' reeksporta i sovremennye podhody k ego opredeleniyu [The Essence of Reexport and Modern Approaches to Its Definition]. *Zhurnal mezhdunarodnogo prava i mezhdunarodnyh otnoshenij*. №1. P. 95-99 (In Russian)

Список литературы на русском языке

Владимирова А. В. 2020. Аналитический обзор основных факторов, влияющих на рост асимметрии показателей экспорта и импорта в странах Юго-Восточной Азии. *Юго-Восточная Азия: Актуальные проблемы развития*. 1(46). С. 45-68. DOI: 10.31696/2072-8271-2020-1-1-46-045-068

Радовская Н.Ф. 2014. Сущность реэкспорта и современные подходы к его определению. *Журнал международного права и международных отношений*. №1. С. 95-99.