

ПРАКТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Финский реэкспорт в Россию

Оллус С.-Э., Симола Х.

Предметом нашего исследования является реэкспорт из Финляндии в Россию. Реэкспортируемые товары определяются как товары, которые покупатель импортирует в свою страну и экспортирует в третью страну без обработки. Реэкспорт является одним из основных факторов недавнего роста финского экспорта в Россию и составил в 2005 г. более четверти всего объема данного экспорта. Реэкспорт, как правило, касается такой дорогостоящей продукции, как электроника и транспортные средства. Участие Финляндии в такой торговле говорит о наличии в стране высокоразвитой логистической инфраструктуры и больших транзитных потоков через Финляндию в Россию. К другим причинам реэкспорта относятся огромный потенциал российского рынка для финских торговых компаний, специальные знания финских компаний о российском спросе (асимметричная информация), трансфертное ценообразование и «серые» схемы. С точки зрения доходности и воздействия на занятость населения реэкспорт в Финляндии сопоставим с транзитной торговлей.

1. Введение

В настоящее время реэкспорт является популярной темой в Финляндии. Несмотря на то, что значительная доля финского экспорта в Россию состоит из реэкспорта, понятие реэкспорта остается неопределенным и употребляется по-разному. Поэтому данная работа изучает реэкспорт с точки зрения финско-российской торговли. Мы пытаемся оценить реальные объемы финского экспорта в Россию, равно как и влияние реэкспорта.

Реэкспорт вряд ли является новым или редким явлением в мировой торговле, но его масштабы значительно увеличились в последние десятилетия. Данное развитие отражает как сильный рост международной торговли в целом, так и устойчивый рост глобальных транзитных грузоперевозок. Сегодня десятки стран являются крупными реэкспортерами.

Авторы являются экономистами Института переходных экономик Банка Финляндии (BOFIT). Контакты: Bank of Finland, P.O. Box 160, 00101 Helsinki, Finland. simon.ollus(at)bof.fi и heli.simola(at)bof.fi. Авторы крайне признательны Матти Хениеми (Таможня Финляндии), Йоуко Раутава (BOFIT) и Лауре Соланко (BOFIT) за их ценные комментарии, а также Грегори Муру за правку английского текста. Высказанные в данной работе мнения авторов могут не совпадать с точкой зрения Банка Финляндии.

Статья поступила в Редакцию в июне 2007 г.

Для Финляндии реэкспорт в значительной степени связан с торговлей с Россией¹⁾. Резкий рост российского спроса на импорт в последние годы привел к буму финского экспорта в Россию. Так как торговля частично состоит из реэкспорта, возникает вопрос, скрывает ли реэкспорт истинную тенденцию экспорта отечественной финской продукции. Экспорт традиционно является и важным двигателем роста производства и занятости в таких малых и открытых экономиках, как Финляндия. В свете изменения характера экспорта мы рассматриваем вопрос о том, как такое изменение может повлиять на экономическое развитие.

Данная работа имеет следующую структуру. В разделе 2 дается определение реэкспорта и описывается его роль в глобальном контексте. В разделе 3 рассматриваются динамика и структура товарных потоков через Финляндию в Россию, при этом проводятся различия между экспортом и транзитом. В разделе 4 даются и обсуждаются расчеты финского экспорта в Россию за 2002–2006 гг. В разделе 5 затрагивается влияние реэкспорта на экономику и, наконец, в разделе 6 приводятся выводы.

2. Что такое реэкспорт?

Организация объединенных наций определяет *реэкспорт* как иностранные товары, экспортируемые в том же состоянии, в котором они ранее были импортированы. Товары производятся в одной стране и продаются покупателю в другой. Покупатель, в свою очередь, продает эти товары в третью страну без дополнительной обработки. В принципе, такая торговля должна декларироваться на таможне как реэкспорт.

В статистике торговли реэкспорт может отражаться двумя способами. Страны, использующие общую систему торговли, должны в своей торговой статистике отражать реэкспорт в качестве как импорта, так и экспорта, однако, согласно рекомендациям ООН, выделять реэкспорт в учете экспорта. Страны, применяющие систему специальной торговли (например, внешняя торговля ЕС²⁾) должны исключать реэкспорт из статистического учета как импорта, так и экспорта. На практике комплексное исключение, однако, невозможно, так как предназначенные для реэкспорта товары часто не декларируются на таможне при ввозе. В связи с этим реэкспорт отражается в статистике торговли как обычный импорт и экспорт, при этом фактические объемы не могут быть прямо идентифицированы (например, в Нидерландах и Финляндии). Таким образом, реальные объемы реэкспорта могут только предполагаться.

Транзитная торговля является деятельностью, довольно близкой к реэкспорту, но с одним важным отличием – реэкспортируемые товары не переходят в собственность покупателя в стране транзита. В случае с транзитными товарами право собственности переходит непосредственно от продавца в стране происхождения к покупателю в стране назначения. Транзит никогда не включается в статистику

¹⁾ При том, что реэкспорт прежде всего касается финского экспорта в Россию, таможня Финляндии допускает, что и часть экспорта в страны Балтии и Скандинавии фактически может быть реэкспортом.

²⁾ Учет торговли внутри ЕС ведется по методу, отличному от общей и специальной систем торговли. С точки зрения таможни реэкспорт не существует во внутренней торговле ЕС, так как ЕС является единой таможенной территорией.

торговли. Несмотря на концептуальное отличие транзитной торговли от реэкспорта, мы хотим отметить его здесь, так как по своей мотивации и влиянию транзитная торговля почти аналогична реэкспорту.

Реэкспорт в глобальном контексте

Реэкспорт не является новым или редким явлением. За последние годы объемы реэкспорта, однако, стремительно выросли. По оценкам, в 2002 г. на реэкспорт приходилось 5–15% мирового экспорта. В реэкспорте сегодня активно участвуют десятки стран мира, к крупнейшим из которых относятся Гонконг, Нидерланды и США. В относительном выражении реэкспорт также играет значительную роль в экспорте небольших островных стран, таких как Кипр и Багамские острова. В качестве крайнего примера можно привести Гонконг, где доля реэкспорта во всем экспорте начиная с 1960-х гг. выросла примерно с 20% до более чем 90% [1].

Некоторые страны-реэкспортеры действуют как посреднические центры международной многосторонней торговли, в то время как другие сосредотачиваются на обслуживании единого крупного рынка. Имеются также случаи участия сразу нескольких стран-посредников в реэкспортной цепочке. Предметом реэкспорта обычно являются легко транспортируемые, дорогостоящие товары. Электрооборудование и электроника составляют основную группу товаров в глобальном реэкспорте. Другие значительные группы, в зависимости от страны, включают машинное оборудование, транспортные средства и текстиль.

Реэкспортом занимаются, главным образом, торговые компании и многонациональные производители. Торговые компании удовлетворяют местный спрос за счет глобального предложения. Многонациональные компании распределяют стадии производства между странами по принципу наименьшей стоимости производства и затем доставляют компоненты или промежуточные продукты в свои подразделения по всему миру для окончательной сборки или локализации. Следует отметить, однако, что лишь малая доля такой внутрифирменной торговли многонациональных компаний может рассматриваться как реэкспорт. Основная часть внутрифирменной торговли касается полуфабрикатов и компонентов, проходящих дополнительную обработку, и, таким образом, выходят за рамки данной работы.

Факторы развития реэкспорта

Логистическая эффективность – основной движущий фактор как реэкспорта, так и транзитной торговли. Транзитные центры могут находиться в одной стране для оптимизации отгрузки и снижения расходов. Большинство таких центров являются портами, предоставляющими эффективные и конкурентоспособные транспортные услуги, что позволяет экспортным компаниям экономить на транспортных расходах. В принципе, такие выгоды должны использоваться скорее в транзитных перевозках, чем реэкспорте.

Асимметричная информация также часто упоминается как причина реэкспорта (см., например, [10]). Такая концепция касается промежуточного торговца с лучшими знаниями о рынке происхождения или назначения товаров. Поэтому для продающей и покупающей стороны легче и более эффективно заплатить промежуточному торговцу, специализирующемуся на таких видах услуг, чтобы найти подходящих поставщиков, клиентов или продукты. Такая мотивация часто возникает

в случае с дифференцированными продуктами, отличить характеристики которых для постороннего более затруднительно. В результате предметом реэкспорта обычно являются такие дифференцированные продукты, как электротехника.

Торговые компании Гонконга часто упоминаются как хорошо владеющие асимметричной информацией. Согласно [10], торговые компании Гонконга обеспечивают сортировку китайской продукции по качеству для реэкспорта на мировые рынки. Эти специализированные компании располагают специфической информацией о качестве продукции китайских производителей, а также характеристиках спроса стран-импортеров. Они могут закупать крупные партии товаров у китайских производителей и продавать их в разные страны исходя из требований клиентов к качеству. Фисман и др. [9] отмечают негативный аспект мотивации на основе асимметричной информации. При изучении реэкспорта Гонконгом из других стран в Китай они утверждают, что торговые компании стремятся избегать китайских таможенных тарифов. В связи с этим реэкспорт может быть мотивирован использованием «серых» схем.

Тарифы, квоты и налогообложение служат дополнительным стимулом для реэкспорта. Во-первых, если страна применяет дискриминационные импортные тарифы в отношении отдельных стран, реэкспорт может легально использоваться для минимизации тарифных платежей. Во-вторых, там, где применяются квоты к отдельным странам, с помощью реэкспорта можно ввозить больше товаров через промежуточные страны. Так, например, китайские производители текстиля могли обходить европейские и американские квоты путем реэкспорта через другие рынки. Наконец, использование реэкспорта многонациональной компанией может быть мотивировано налоговыми льготами или уклонением от налогов. Они используют реэкспорт в сочетании с трансфертным ценообразованием в целях глобальной оптимизации налогов, расходов и доходов. Внутрифирменный реэкспорт может использоваться для перевода дохода в подразделение в стране с более низкими налогами.

Последствия реэкспорта

Реэкспорт искажает торговые показатели, когда не может быть надлежаще выделен. В таких случаях для оценки ситуации необходимы косвенные методы. Например, реэкспорт может исказить долю рынка страны и, тем самым, ее конкурентоспособность на экспортных рынках. Авторы работы [13] в случае с Нидерландами поднимают данную проблему, обнаружив, что значительная и растущая доля реэкспорта в голландском экспорте скрывает слабеющие позиции Нидерландов на внешних рынках. Кроме того, реэкспорт значительно искажает официальную картину голландского экспорта и, таким образом, конкурентоспособности ряда секторов экономики.

Реэкспорт может также размыть логические связи между экспортом и производством или экономическим ростом. Традиционно экспорт является важным фактором экономического роста открытых экономик. Немецкий экономист Синн [19] подчеркивает очевидный парадокс бурно растущего экспорта Германии на фоне вялого внутреннего экономического роста. Он утверждает, что Германия трансформировалась в «базарную экономику», специализирующуюся на торговой деятельности. Многие продукты, экспортируемые Германией, фактически производятся в Восточной Европе³⁾.

³⁾ Синн обсуждает импортный компонент экспорта в более широком контексте, однако реэкспорт может рассматриваться как крайний или ограниченный пример «базарной» торговли.

В принципе, реэкспортная деятельность не должна влиять на торговый баланс в результате взаимозачета связанного с ней импорта-экспорта в статистике торговли. Неясность возникает, однако, когда импортная цена ниже экспортной вследствие добавления маржей прибыли торговых компаний или трансфертного ценообразования. Данная разница цены отражает добавленную стоимость, создаваемую торговыми услугами, и ведет к переоценке экспорта товаров и недооценке экспорта услуг. Отсюда, МВФ предложил регистрировать реэкспорт как экспорт услуг [11].

Далее реэкспорт необходимо отделить от экспорта отечественной продукции, так как он связан со значительно меньшим воздействием на доход и занятость. По оценкам [13], добавленная стоимость экспорта отечественной голландской продукции составляет 65%, в то время как соответствующий показатель по реэкспорту – 10%. Эффект все же является важным для экономики Нидерландов, так как объемы реэкспорта являются весьма большими. Реэкспорт может также изменить структуру реэкспортирующей экономики. Поскольку реэкспортируемые товары не производятся в данной стране, связанные с реэкспортом доход и занятость населения затрагивают сектор услуг, прежде всего транспорт и коммерческие услуги. Страны-реэкспортеры в большой степени специализируются на торговой деятельности. Гонконг является ярким примером; доля производства в ВВП в специальном административном регионе упала с 24% в 1980 г. до 7% в 1996 г. [10].

3. Финский экспорт и транзитные перевозки в Россию

Российский спрос на импорт стремительно вырос за последние годы на фоне оживления экономики страны и, как следствие, роста потребления. Рост спроса приходится на инвестиционные товары и товары длительного пользования. Внутреннее производство во многих из этих секторов является небольшим, и многие потребители предпочитают иностранные товары. В результате рост стоимости импорта составил в среднем 20% в год в период с 2002 по 2006 г. Быстрый рост импорта сопровождается увеличением экспорта из Финляндии в Россию, а также транзитными перевозками через Финляндию в Россию. На основе данных Центрального банка России (ЦБР), в 2006 г. четверть всего российского импорта товаров поступила через территорию Финляндии в качестве экспорта или транзита⁴⁾. Такая доля была даже больше в 2003 г., когда почти треть всего российского импорта поступала через Финляндию.

Похоже, что Финляндия успешно отреагировала на рост российского импорта – стоимость финского экспорта в Россию почти утроилась за период с 2000 до 2006 гг. Рост финского экспорта в Россию в среднем за период соответствовал росту российского импорта (около 20% в год), в то время как годовой рост всего финского экспорта составил в среднем лишь 5%. В 2006 г., однако, темпы роста фин-

⁴⁾ Некоторые обозреватели утверждают, что цифра ЦБР ниже фактических объемов импорта в Россию. В нашей предыдущей работе [16] мы предложили альтернативную оценку импорта на основе экспортной статистики основных торговых партнеров России. Оценка ЦБР для всего российского импорта в среднем на 9% меньше, чем наша оценка фактических объемов импорта за данное десятилетие. Отсюда доля импорта через Финляндию несколько меньше представленной здесь. Так как наша оценка дается только в виде годовых данных и разница между нашей оценкой фактического импорта и цифрой ЦБР довольно мала, для удобства мы используем здесь квартальные данные ЦБР.

ского экспорта в Россию упали до 8%. Стоимость экспорта достигла 6,2 млрд. евро в 2006 г., при этом Россия была для Финляндии третьим по величине экспортным рынком с долей 10% от всего финского экспорта товаров.

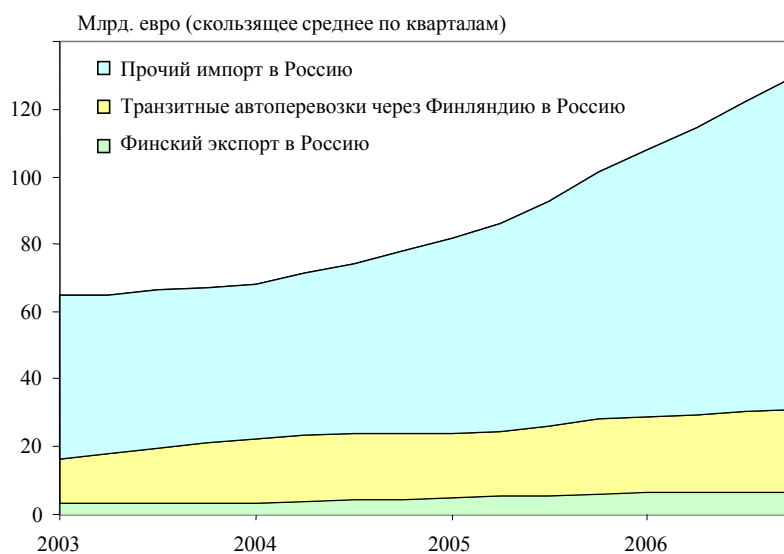


Рис. 1. Общие объемы импорта товаров в Россию и доля товаров, проходящих через Финляндию в 2003–2006 гг.

Электрическое и оптическое оборудование остается основными видами финского экспорта в Россию, несмотря на заметное сокращение их доли в связи с упадком реэкспорта мобильных телефонов из Финляндии в Россию в 2006 г. Мобильные телефоны составили пятую часть экспорта в Россию в 2005 г., однако их доля сократилась до 9% в 2006 г., снизив тем самым долю электрооборудования в общем экспорте. Вторым по величине видом экспорта было машинное оборудование и транспортные средства, экспорт которых в 2006 г. вырос главным образом за счет быстрого роста экспорта легковых автомобилей. Стоимость экспорта автомобилей почти удвоилась всего за двенадцать месяцев и составила 13% от всего финского экспорта в Россию в 2006 г. Другими важными видами финского экспорта в Россию являются химикаты, где экспорт, в особенности фармацевтических препаратов, быстро растет. В 2006 г. фармацевтические препараты составили 5% финского экспорта в Россию.

Финляндия является важной страной для транзита в Россию. Автотранспортом перевозится основная часть транзитных грузов, стоимость которых почти в пять раз превышает весь финский экспорт в Россию. Стоимость транзитных автоперевозок в 2006 г. составила 25 млрд. евро. Транзитные перевозки в Россию стремительно росли в первые годы последнего десятилетия, однако в последние годы их темпы роста несколько замедлились. Стоимость транзитных автоперевозок через Финляндию в пересчете в евро росла за период с 2004 по 2006 гг. в среднем на 12%

в год. Финляндия специализируется на транзите в Россию ценных товаров. В регионах Финляндии, прилегающих к границе с Россией, находятся огромные складские комплексы по обслуживанию транзита. Большинство грузов прибывает в Финляндию морем, а затем перевозится в Россию автотранспортом. Некоторые товары перевозятся поездом по Транссибирской магистрали или самолетом, а затем, как правило, доставляются автотранспортом. В связи с этим статистика автоперевозок позволяет дать относительно точную оценку стоимости и структуры транзита через Финляндию в Россию.

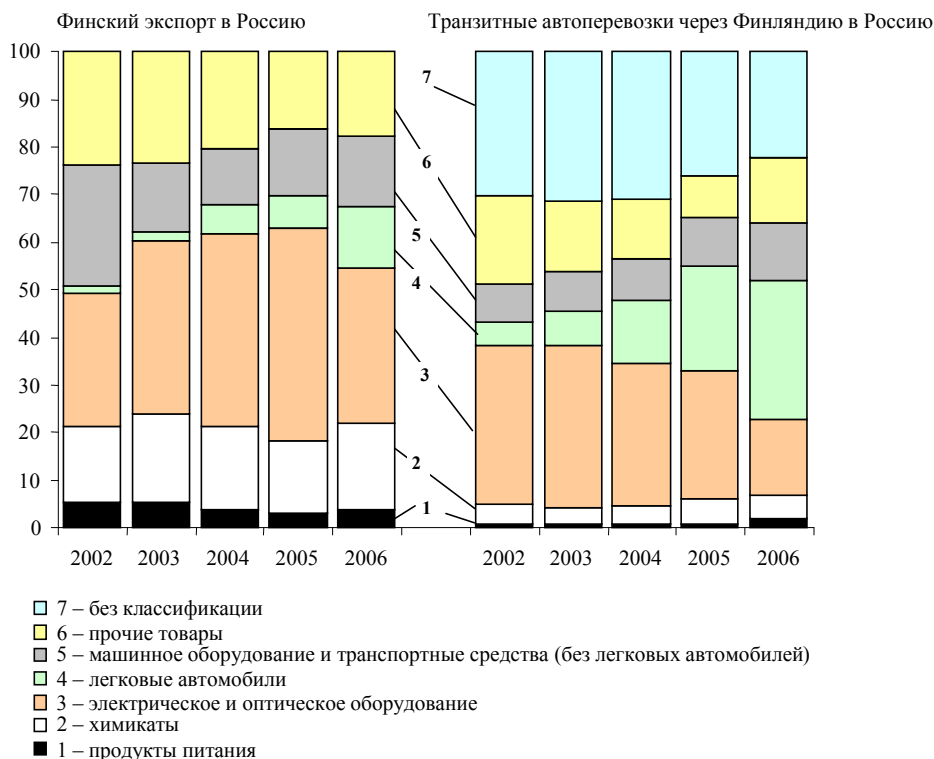


Рис. 2. Структура финского экспорта и транзитные автоперевозки через Финляндию в Россию в 2002–2006 гг., %

Источник: Таможня Финляндии.

На рис. 2 финский экспорт и транзитные автоперевозки через Финляндию классифицируются таким же образом. Как и в финском экспорте, основными категориями транзитных товаров являются электронное и оптическое оборудование, а также машинное оборудование и транспортные средства. Наиболее значительной категорией транзитных товаров в последнее время являются легковые автомобили – в 2006 г. около 530 тыс. штук было перевезено транзитом или экспортировано через Финляндию в Россию, что соответствовало почти 2/3 от всего импорта легковых автомобилей в Россию.

4. Финский реэкспорт в Россию

Оценка масштаба реэкспорта

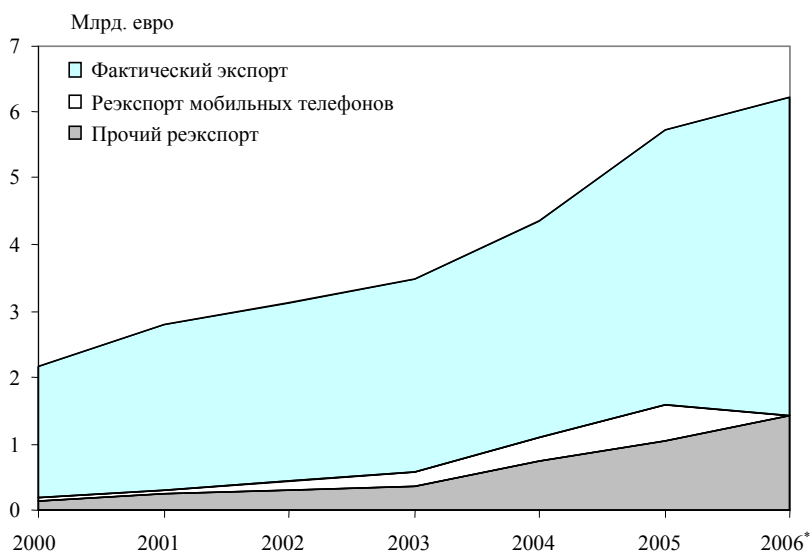
Как отмечалось выше, реэкспортом считаются товары, которые сначала импортируются в Финляндию, хранятся в стране, а затем экспортируются с возможным прохождением минимальной обработки, такой как добавление инструкции на русском языке или переупаковки товара. Под этим определением объемы реэкспорта могут быть рассчитаны наиболее точно путем сравнения данных по импорту, экспорту, отечественному производству и внутреннему потреблению данного товара. Подробную информацию о потреблении товаров получить крайне трудно, поэтому мы сосредоточимся на наиболее легко идентифицируемом аспекте реэкспорта – объеме экспорта, который превышает отечественное производство. Логически, если отечественное производство меньше, чем экспорт в Россию, по крайней мере, какая-то часть экспорта должна состоять из импорта. Этот метод дает лишь *минимальную оценку* реэкспорта, так как часть отечественной продукции, как правило, потребляется внутри страны, в результате чего разница между объемом экспорта и объемом производства становится больше.

Мы рассмотрим 30 крупнейших групп товаров в финском экспорте в Россию, вместе составляющих почти две трети экспорта. Наши расчеты основаны на показателях промышленного производства за 2000–2005 гг. Хотя показатели промышленного производства за 2006 г. еще не опубликованы, мы сделали предварительную оценку за 2006 г. исключительно на основе данных по экспорту. Мы просто учитываем экспорт товаров, реэкспортированных в предыдущие годы. Реэкспорт состоит, главным образом, из товаров либо вовсе не произведенных в Финляндии, либо произведенных в стране в маргинальных объемах. Определенные товары, возможно, производились в Финляндии ранее, однако их производство перемещено за рубеж в связи с экономией затрат на производство или изменениями клиентуры. В таких случаях маловероятно, что производство этих товаров будет возобновлено в Финляндии в скором времени. Однако оценку реэкспорта за 2006 г. следует, разумеется, рассматривать как предварительную.

В более раннем отчете [15] мы предлагаем оценку реэкспорта за период с 2000 по 2004 гг. Мы определили, что в 2004 г. около четверти финского экспорта в Россию являлось реэкспортом. В настоящей работе расчет за 2005 г. дается в приложении, где указывается, что доля реэкспорта в финском экспорте в Россию составила не менее 28%. Таможня Финляндии [8] дает свою первую оценку по реэкспорту лишь за 2005 г., составляющую 21–25% финского экспорта в Россию. В расчетах Таможни Финляндии и в наших расчетах основное различие проявляется в оценке реэкспорта мобильных телефонов (категория, наиболее трудно поддающаяся оценке, так как большая часть информации является секретной). Тем не менее результаты в целом схожи и показывают, что значительная доля финского экспорта в Россию реэкспортируется.

Анализ временных рядов за длительный период позволяет выявить динамику реэкспорта. Наш расчет показывает, что стоимость реэкспорта росла в среднем на 53% в год в период с 2000 по 2005 гг., что намного быстрее роста всего финского экспорта в Россию. В тот же период экспорт в Россию товаров финского производства рос в среднем лишь на 19% в год. Рисунок 3 показывает динамику финского экспорта и реэкспорта в 2000–2006 гг. Следует обратить внимание на пик роста

реэкспорта в 2004 г., когда стоимость удвоилась за один год. По нашей предварительной оценке, реэкспорт, кроме реэкспорта мобильных телефонов, возрос в 2006 г. примерно на 36%, прежде всего благодаря реэкспорту легковых автомобилей. В 2006 г. экспорт мобильных телефонов в Россию упал, что отражает падение реэкспорта мобильных телефонов. Поскольку весьма трудно оценить долю реэкспорта мобильных телефонов после данного изменения, мы исключили мобильные телефоны из предварительной оценки за 2006 г.



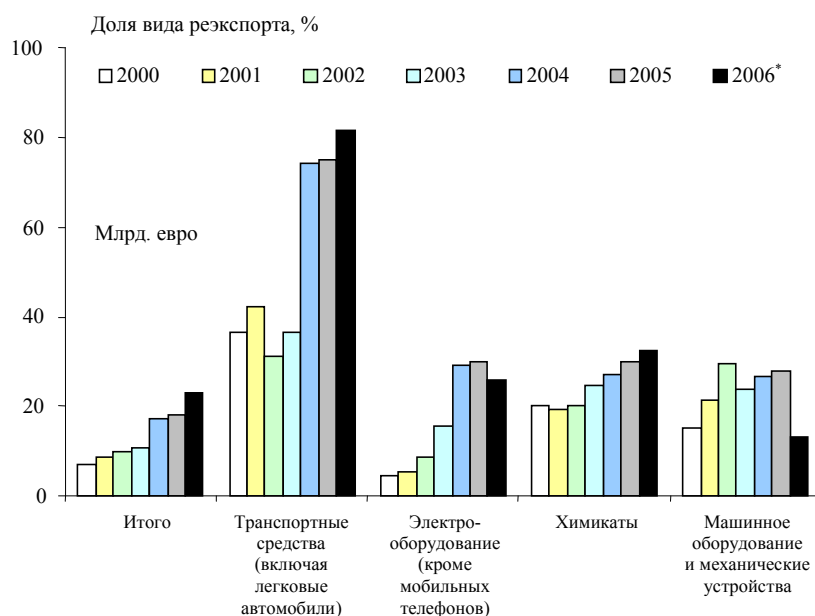
* Предварительная оценка без мобильных телефонов.

Рис. 3. Финский экспорт и оценка реэкспорта в Россию в 2000–2006 гг.

Источник: расчеты авторов, основанные на данных Статистического центра Финляндии (Statistics Finland) и Таможни Финляндии (Finnish Customs).

Что именно реэкспортируется?

Основными видами реэкспорта являются мобильные телефоны и легковые автомобили. Мобильные телефоны долгое время были лидирующей категорией товаров, но в 2006 г. уступили лидерство легковым автомобилям, ставшим крупнейшей статьёй финского экспорта в Россию. Реэкспорт легковых автомобилей стремительно вырос в последние годы, частично благодаря изменениям в финском налогообложении автомобилей. С 2004 г. импортеру автомобиля не требуется уплачивать налог за автомобиль в момент ввоза в Финляндию, а только когда автомобиль переходит в собственность другой стороны. Импорт автомобилей в Россию подскочил в ответ на огромный спрос, причем значительная доля импорта поступает через Финляндию либо как транзит, либо как реэкспорт. Согласно статистике российской таможни, в 2000–2006 гг. стоимость импорта легковых автомобилей в Россию выросла в десять раз.



* Предварительная оценка.

Рис. 4. Минимальная доля реэкспорта по отдельным видам финского экспорта в Россию в 2000–2006 гг.

Источники: расчеты авторов, основанные на данных Статистического центра Финляндии (Statistics Finland) и Таможни Финляндии (Finnish Customs).

Как уже упоминалось, мобильные телефоны были главным видом реэкспорта в Россию до изменения политики производителей. В 2006 г. их доля в реэкспорте сократилась, так как были найдены альтернативные маршруты в Россию. Это наблюдалось и в транзитных перевозках через Финляндию, так как доля радио-, телевизионной и компьютерной техники (включая мобильные телефоны) сократилась с 22% в 2005 г. до 16% в 2006 г. В 2006 г. компании, импортирующие мобильные телефоны в Россию, очевидно, переключились на более прямые маршруты в Россию. Если по оценкам Таможни Финляндии [8], в 2005 г. реэкспорт составил около трети финского экспорта мобильных телефонов в Россию, то по нашим оценкам (см. Приложение) – около половины. Исходя из оценки Таможни Финляндии, можно предположить, что распределение реэкспортируемых мобильных телефонов одинаково по всем основным рынкам назначения; мы предполагаем, что Россия – основной рынок реэкспортируемых телефонов.

В группе химикатов реэкспорт в течение десяти лет образует довольно большую часть экспорта. Наибольшая группа в данной категории включает фармацевтические препараты – область, где Финляндия также имеет собственное производство. В последние годы Россия явно является наиболее важным рынком для экспортируемых из Финляндии фармацевтических препаратов, экспорт которых быстро возрастал. Пик роста пришелся на 2002 г., когда экспорт в течение всего одного

года увеличился в шесть раз. Этот рост в основном приписывается росту экспорта медикаментов финского производства. С тех пор, однако, стоимость реэкспорта медикаментов росла быстрее, чем стоимость экспорта медикаментов финского производства. В 2005 г. доля реэкспорта составила около трети экспорта медикаментов в Россию. Помимо медикаментов, шпатлевки для малярных работ и смазочные материалы, экспортируемые из Финляндии в Россию, в основном, также являются реэкспортом.

В категории машинного и электрического оборудования, прежде всего, следует отметить реэкспорт стиральных машин, компьютеров, холодильников и морозильников. Реэкспорт электрооборудования быстро вырос, даже без учета мобильных телефонов. Например, экспорт телевизоров нефинского производства вырос в 2006 г. более чем на 70%.

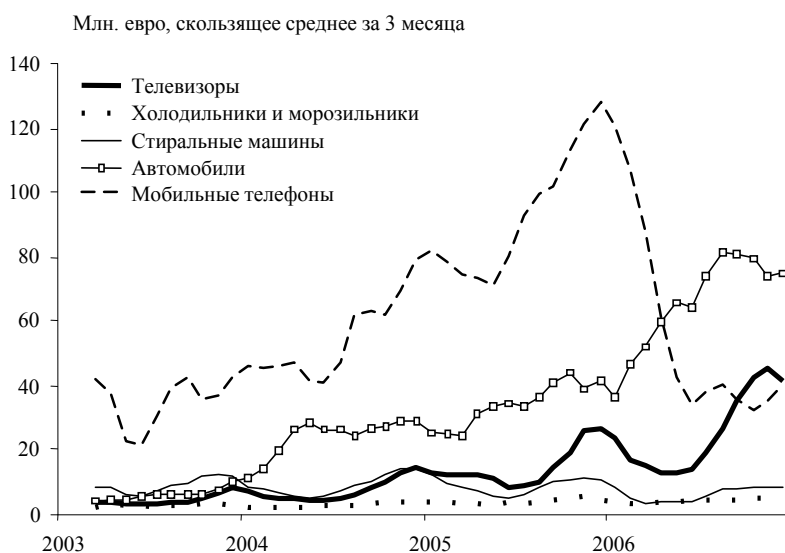


Рис. 5. Отдельные группы с преобладанием реэкспортной составляющей в финском экспорте в Россию в 2003–2006 гг.

Источник: Евростат.

На основе наших расчетов минимальной доли реэкспорта по 30 основным категориям мы также получили оценку структуры экспорта в Россию товаров финского производства. На рис. 6 представлена предполагаемая структура фактического финского экспорта и реэкспорта. Следует обратить внимание, что доля финского экспорта машинного оборудования и транспортных средств (включая легковые автомобили) выросла в последние годы, в то время как доля электрического и оптического оборудования оставалась стабильной. Следует также учесть, что доля экспорта мобильных телефонов финского производства выросла, что указывает на рост спроса на более дорогие модели в России (в Финляндии производятся, главным образом, дорогостоящие телефоны).

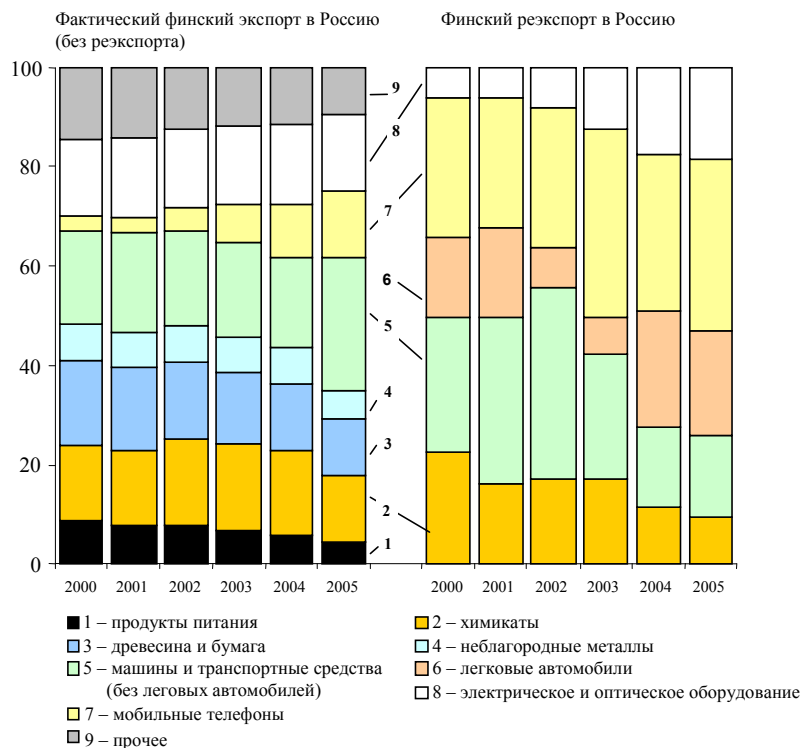


Рис. 6. Структура финского фактического экспорта и реэкспорта в Россию в 2000–2005 гг., %

Источники: расчеты авторов и Таможня Финляндии (Finnish Customs).

Зачем заниматься реэкспортом?

Положение Финляндии как реэкспортера несколько отлично от стран, активно участвующих в реэкспорте. В отличие от Нидерландов и Гонконга, Финляндия не является центром мирового реэкспорта. Финский реэкспорт сосредоточен на поставке товаров для потребительского рынка России.

Реэкспорт в Россию в некоторой степени мотивирован той же всеобъемлющей причиной, по которой большие объемы транзитных грузов проходят через Финляндию в Россию – Финляндия имеет безопасную, эффективную систему транспортировки и хранения, которая способна конкурировать в сфере перевозок дорогостоящих товаров в Россию. Чем, однако, обусловлено предпочтение реэкспорта транзиту? В некоторых случаях реэкспорт более гибок по сравнению с транзитом. Так как реэкспортируемый товар декларируется на Таможне Финляндии как обычный импорт, он не должен быть приписан к конечному пункту назначения, как при транзите. Транзитные грузы обычно хранятся на таможенных складах и перед отгрузкой в Россию переупаковываются в более мелкие партии. Обычные склады могут быть дешевле, чем таможенные и могут предлагать лучшие возможности для переупаковки. В связи с отсутствием импортных пошлин на товары, посту-

пающие из другой страны ЕС или страны, имеющей соглашения о благоприятствовании в торговле с ЕС, реэкспорт может быть привлекательной, гибкой альтернативой по сравнению с транзитом. Тем не менее конкурентоспособная логистика не может быть единственной причиной всего реэкспорта через Финляндию в Россию.

Похоже, что реэкспорт через Финляндию, главным образом, осуществляется торговыми компаниями, экспортирующими в Россию. На компании, занятые в секторе розничной и оптовой торговли, в 2005 г. пришлось более четверти финского экспорта в Россию. Для торговых компаний реэкспорт привлекателен, по-видимому, благодаря доступу к асимметричной информации. Компании, специализирующиеся на торговле между Россией и другими странами, обладают специфическими знаниями в своей области, которые недоступны посторонним. В связи с этим они могут участвовать в торговой деятельности более эффективно, чем их торговые партнеры. Многие торговые компании, участвующие в реэкспорте, фактически принадлежат россиянам или являются филиалами российских корпораций. Использование финского посредника дает ряд преимуществ российским компаниям. Российская торговая компания, находящаяся в Финляндии, получает европейскую идентичность, что облегчает выход на европейский рынок, при этом знает местный российский рынок. Это дает преимущество над прямыми продавцами на российском рынке. Около половины из примерно 2000 связанных с россиянами фирм в Финляндии зарегистрированы как розничные, оптовые или транспортные компании, что позволяет предположить, что такая деятельность весьма распространена.

Традиционное знание российского рынка в Финляндии строится за счет асимметричной информации и географического преимущества. Действительно, многие международные фирмы по-прежнему осуществляют свою деятельность через финские филиалы (например, североевропейский оператор связи TeliaSonera и производитель электротехники Canon). Финны имеют долгую историю торговли с Россией, и даже сегодня многие крупные международные компании считают финнов одними из тех, кто лучше всего разбирается в российском рынке. В результате товары часто сначала импортируются в Финляндию финским филиалом многонациональной компании, а затем часть груза следует в Россию. Когда финский спрос не может быть определен до отгрузки, может оказаться выгоднее декларировать весь груз как импорт в Финляндию. Затем, если финский спрос недостаточен, чтобы принять весь груз, оставшая часть может быть отправлена в Россию. Например, финские автоимпортеры обычно освобождают свои склады, продавая в Россию автомобили, не пользующиеся спросом в Финляндии. Это частично объясняет огромный реэкспорт автомобилей в Россию и важность новых правил налогообложения автомобилей для реэкспортеров.

Оба фактора развития реэкспорта – роль Финляндии в качестве транспортного узла и наличие асимметричной информации – давно признаны. Например, по оценке финского реэкспорта в Россию в исследовании [24], 22% объемов экспорта в 1996 г. являлись реэкспортом⁵⁾. Авторы утверждают, что реэкспорт касается, прежде всего, групп товаров, где Финляндия была бы нетто-импортером, даже без реэкспорта в Россию. Основываясь на этой оценке, они приходят к выводу, что реэкспортом, возможно, была в основном внутрифирменная торговля финских компаний, действующих в России, а не чистая посредническая деятельность. Они также

⁵⁾ Авторы работы [24] используют термин «посредническая торговля» (от финского *välityskauppa*) для реэкспорта через Финляндию в Россию.

провели опрос среди финских компаний, занимающихся реэкспортом в Россию. Финские компании называют логистику и опыт их основными преимуществами в торговом бизнесе. Данные результаты совпадают с факторами развития реэкспорта, связанными с ролью Финляндии в качестве транспортного узла и наличием асимметричной информации.

Трансфертное ценообразование также может стимулировать реэкспорт в ряде случаев. Через трансфертное ценообразование финская материнская компания способна репатриировать доходы из своего филиала в зарубежной стране. Трансфертное ценообразование может отражаться в виде разницы между импортной и экспортной ценой товара. Характерным примером являются мобильные телефоны. Средняя цена импортированного в Финляндию мобильного телефона составила 81 евро в 2006 г., в то время как средняя цена телефона, экспортированного из Финляндии в Россию, составила 189 евро. Ценовая разница частично объясняется производством более дорогих моделей мобильных телефонов в Финляндии по сравнению с импортированными моделями⁶⁾. Часть ценовой разницы можно объяснить также стоимостью складирования и отгрузки, но только эти причины возможно недостаточны, чтобы объяснить такое большое расхождение. Таким образом, разница, по-видимому, обусловлена трансфертным ценообразованием финских производителей, либо оно отражает прибыли посредников.

Реэкспорт может также быть связан с серыми схемами в виде «карусельной» торговли и налогового мошенничества. При карусельной торговле товары, импортируемые в Финляндию из другой страны ЕС, декларируются как экспорт за пределы ЕС (в данном случае в Россию) в целях возврата НДС. В действительности, товары не пересекают российскую границу, а вновь появляются на черном рынке ЕС. По оценкам ЕС, в целом 20% заявленного компаниями государств-членов к возврату НДС фактически присваиваются незаконно по схеме «карусельной» торговли, а данные товары никогда не покидали пределы ЕС [12]. Уклонение от уплаты российских таможенных пошлин также является довольно распространенным явлением, так как многие фирмы пытаются избежать их уплаты, указывая в декларации заниженную стоимость товара на российской таможне. Наиболее распространенной схемой является использование двойных инвойсов, когда фальшивые документы предъявляются только на российской таможне⁷⁾. В случаях, когда огромные разницы в ценах на финляндско-российской границе легко могут вызвать подозрение властей, мошенники могут производить передачу права собственности на товар между промежуточными компаниями и снижать указанную в документах цену на товар уже в Финляндии до реэкспорта в Россию. Такие случаи реэкспорта, пусть пока и редкие, тем не менее, возможно станут более распространенными с целью избежать жесткого контроля в результате более тесного сотрудничества финлянд-

⁶⁾ Цены на мобильные телефоны представляют особую сложность, так как таможенная статистика учитывает компоненты телефонов как готовые телефоны, когда груз включает все компоненты (печатная плата, аккумулятор, экран, зарядное устройство, корпус и т.д.), необходимые для сборки мобильного телефона. В связи с этим некоторые собираемые в Финляндии мобильные телефоны регистрируются как импорт.

⁷⁾ Согласно схеме двойных инвойсов, экспортер показывает настоящий документ властям страны-экспортера, а затем подменяет документы после того, как товар покинул страну. Во втором комплекте предъявляемой таможне документации указывается значительно более низкая стоимость товара либо указывается другая классификация товара, чтобы уклониться от уплаты высоких импортных пошлин в стране назначения.

ской и российской таможен. В некотором смысле, такие схемы являются еще одним способом использования компаниями асимметричной информации. Как указано в разделе 2, такие схемы имеют место в реэкспорте Гонконга в Китай. Судя по отдельным сообщениям, некоторые работающие в Финляндии торговые компании могут участвовать в таких «серых» схемах.

5. Влияние реэкспорта на экономику Финляндии

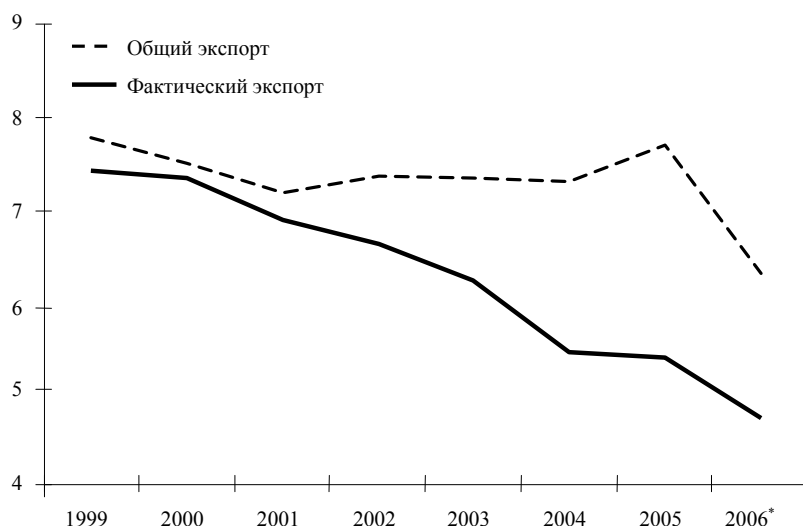
Доля Финляндии на российском рынке

Как отмечалось выше, экспорт из Финляндии в Россию пережил интенсивный рост в последние годы. В 2000–2006 гг. стоимость финского экспорта в Россию почти утроилась, при этом доля реэкспорта в этом росте составила почти половину. Доля транспортных средств и электрооборудования в росте реэкспорта была даже больше. Если преобладающие в этом десятилетии средние темпы роста как по реэкспорту, так и экспорту товаров финского производства продолжатся и в последующие годы, стоимость реэкспорта до конца десятилетия превысит стоимость фактического экспорта. Так как доля реэкспорта была довольно значительной и нарастающей, представляется вероятным, что реэкспорт искажает общую картину, как и в случае с Нидерландами.

Чтобы получить более точное представление о динамике доли Финляндии на российском рынке, мы исключили весь реэкспорт и экспорт мобильных телефонов (так как телефоны финского производства сложно отделить от реэкспорта) из общего экспорта и определили реальный финский экспорт. Затем мы сравнили долю общего финского экспорта и фактического экспорта с совокупным экспортом в Россию 25 стран ЕС (ЕС-25), США, Японии, Китая и Кореи. Мы берем экспорт за точку сравнения вместо общего российского импорта в связи с проблемами статистического учета российского импорта и лучшей сопоставимостью статистики экспорта (ведущейся по ценам ФОБ). Используемые в сравнении страны служат хорошим ориентиром, так как отражают большую часть российского импорта по большинству товаров, экспортируемых Финляндией в Россию (структура экспорта стран СНГ в Россию довольно сильно отличается, поэтому они исключены из сравнения)⁸⁾.

Результаты нашего сравнения, представленные на рис. 7, обнаруживают, что сам анализ динамики совокупного экспорта может в некоторой степени вводить в заблуждение. Расчетная динамика совокупного экспорта показывает, что доля Финляндии на рынке по сравнению с другими крупными странами-экспортерами оставалась вполне стабильной в последние годы, заметно сократившись лишь в 2006 г. Однако кривая отличается от кривой без учета реэкспорта и экспорта мобильных телефонов. Изменение показывает тенденцию сокращения доли финского экспорта в Россию. Стабильность доли на рынке объясняется увеличением доли Финляндии на рынках реэкспортированных товаров, в то время как доля экспорта отечественной продукции сократилась. В части мобильных телефонов наблюдается внезапный спад в 2006 г., в то время как доля экспорта других товаров финского производства сокращается более умеренно, но в течение более длительного времени.

⁸⁾ По данным российской таможи, в 2006 г. на ЕС-25, США, Японию, Китай и Корею пришлось около двух третьих общего экспорта в Россию, при этом за период с 1999 по 2006 гг. эта доля оставалась довольно стабильной.



* Данные по экспорту из Китая за 2006 г. имеются только как совокупный экспорт, поэтому оценка различных компонентов должна основываться на их долях экспорта в 2005 г.

Рис. 7. Доля Финляндии в экспорте основных экспортных партнеров (Европейский союз (ЕС-25), США, Япония, Китай и Корея) в Россию в 2000–2006 гг., %

Источник: расчеты авторов, основанные на данных Евростата, базы данных ООН Comtrade и национальных таможен.

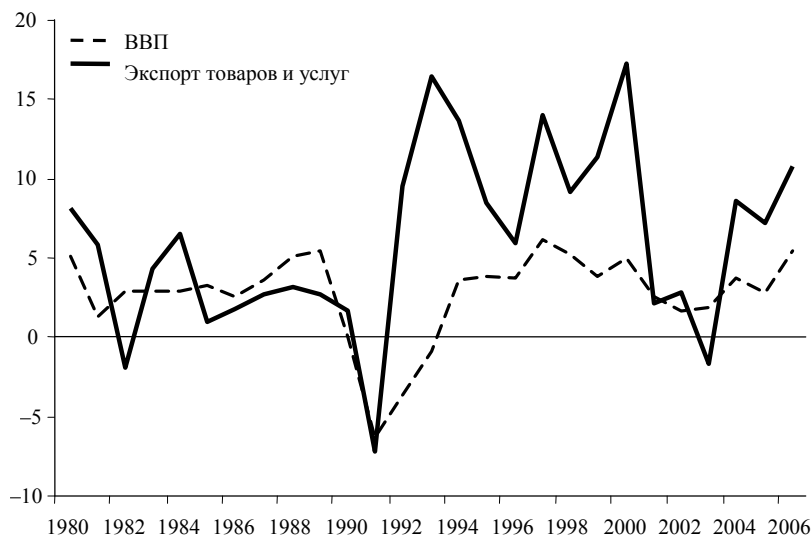
Влияние на экономику Финляндии

Экспорт традиционно играет значительную роль в экономическом развитии, особенно для таких малых, открытых экономик, как Финляндия. Исторически экспорт служил двигателем роста экономики Финляндии в разные периоды. Финский экспорт сегодня представляет около трети ВВП страны, а в экспортных отраслях страны работают десятки тысяч человек. Тем не менее при более близком рассмотрении удается получить более точную картину: не все экспортируемые товары производятся в Финляндии и, тем самым, менее положительно воздействуют на промышленное производство и занятость, или доходы населения, в стране.

В случае с Финляндией реэкспорт, вероятно, связан, главным образом, с экспортом в Россию. Как отмечалось выше, доля России в финском экспорте в последние годы составляла около 10%, а доля реэкспорта в финском экспорте в Россию – 20–25%. Следовательно, доля реэкспорта в совокупном экспорте Финляндии составляет лишь несколько процентов. Рисунок 8 показывает, что в результате быстрого роста реэкспорта не утрачивалась связь между экспортом и общим экономическим ростом Финляндии, как мы наблюдали в случае с Германией.

В производстве по-прежнему занято около одной пятой рабочей силы Финляндии. Следовательно, экспортный спрос играет важную роль в обеспечении занятости. Рост экспорта в Россию не обязательно ведет к масштабному росту занятости, как на других рынках. В действительности, экспорт в Россию занял в 2004 г. 37 тыс. человек в Финляндии, но финский экспорт в Германию или Швецию (объемы такие же, как экспорта в Россию) занял почти 50 тыс. финнов [15]. В 2000 г.

количество финнов, занятых в производстве продукции на экспорт в Россию, составило 26 тыс. Следовательно, занятость выросла за четыре года на 40%, даже при росте реэкспорта.



Примечание: данные за 2005–2006 гг. предварительные.

Рис. 8. Рост финского экспорта и общие объемы производства в 1980–2006 гг., %

Источник: Статистический центр Финляндии (Statistics Finland).

Другим следствием реэкспорта могут быть сдвиги в структуре производства и занятости от выпуска продукции к услугам, особенно к торговым и логистическим услугам – секторам, где польза от реэкспорта наиболее ощутима. Хотя такой сдвиг наблюдается в странах, специализирующихся на реэкспортных услугах, таких как Гонконг, он не был замечен в Финляндии. Доля торговых и логистических услуг в производстве и занятости оставалась довольно стабильной (около 20%) в последние десятилетия. Таким образом, реэкспорт, по-видимому, не повлиял на структуру финской экономики. Это вряд ли вызывает удивление, учитывая, что относительная доля реэкспорта в общем экспорте Финляндии является довольно малой.

Аналогично транзитным перевозкам финский реэкспорт в Россию, главным образом, способствует повышению доходов и занятости в компаниях, оказывающих транспортные, складские и экспедиторские услуги. Транзит, в свою очередь, дает лишь небольшие доходы (например, продажи топлива) в Финляндии. Около 95% автоперевозок из Финляндии в Россию осуществляется иностранными (в основном российскими) транспортными компаниями [2]. Небольшое число финских транспортных компаний, действительно участвующих в этом бизнесе, нанимают российских водителей и регистрируют свои автомобили в России. По нашим оценкам в более ранней работе [15], в 2004 г. 4 тыс. человек работало в сфере бизнес-услуг, связанных с перевозками (в основном, транзитными) через Финляндию в Россию. Лишь малую часть из них можно отнести к реэкспорту. Согласно информации Министер-

ства транспорта и связи Финляндии [14], транзитные перевозки в Россию обошлись финляндскому обществу в 2005 г. в 20 млн. евро вследствие ремонта автомобильных и железных дорог, портов и дополнительного загрязнения окружающей среды. В то же время транзитные перевозки принесли около 166 млн. евро частному сектору и 3 млн. евро в виде государственных сборов. Так как частные фирмы оплачивают налоги и другие расходы, транспортный бизнес, вероятно, в целом принес больше доходов, чем расходов для Финляндии. Влияние реэкспорта на занятость было небольшим.

«Серые» схемы и расхождение в статистике торговли

Большинство «серых» схем, например «карусельная» торговля или двойные инвойсы, не оказывают прямого влияния на финскую экономику. Однако их косвенный эффект заметен. Такие схемы привносят в Финляндию недобросовестные методы ведения бизнеса и поощряют финские фирмы к участию разными способами в коррупции на российском рынке. В случае с «карусельной» торговлей товары обычно продаются на черном рынке в том регионе, где имело место мошенничество, т.е. если такие товары продаются в Северной Европе, это искажает конкуренцию на внутреннем рынке Финляндии. Кроме того, часть «серой» торговли организована преступными группами таким образом, что участвующие в торговле компании также рискуют попасть под давление со стороны таких групп.

Финский закон пока мягок к практикующим «серые» схемы. Декларирование заниженной стоимости товара на финской таможне является мелким нарушением таможенных правил, наказуемым только штрафом. Таможня Финляндии хочет, чтобы такое занижение было уголовно наказуемым, чтобы ослабить побудительные мотивы к этому [6]. Правительство Финляндии в настоящее время работает над соответствующими поправками к законам.

Из-за реэкспорта доля «серой» торговли может казаться больше, чем есть на самом деле. Сравнивая статистику российского импорта и статистику экспорта в Россию из стран-партнеров, мы видим, что в статистике российского импорта прослеживается тенденция значительного занижения стоимости по большинству стран. Наибольшие расхождения (более 50%) наблюдаются по странам, выступающим для России транспортными узлами, т.е. Нидерландов (особенно порт Роттердама), Финляндии и Литвы. Такое большое расхождение по соседним странам обусловлено, в частности, несовпадением страны отправления и страны происхождения экспортируемых в Россию товаров. Товары, реэкспортируемые через эти страны в Россию, повышают экспортные показатели этих стран, в то время как в России данный импорт учитывается по стране происхождения. Этим же, возможно, объясняется и то, что показатели импорта для таких стран, как США и Япония, показывают положительное расхождение. В своей статистике эти страны, пожалуй, учитывают данную торговлю как экспорт в промежуточные страны, которые реэкспортируют товар в Россию.

Мы рассчитали, какое расхождение в торговой статистике Финляндии и России может быть объяснено реэкспортом. Результаты сведены в табл. 1. В верхней части приводятся цифры финской и российской статистик торговли и разница между ними в евро и процентах. В следующей части таблицы дается оценка реэкспорта, поступающего через Финляндию в Россию. Когда предполагаемая стоимость реэкспорта вычитается из разницы торговых статистик, мы получаем разницу стоимости, которая не может быть объяснена реэкспортом.

Таблица 1.

**Расхождения между финской и российской статистиками торговли и реэкспорт
в 2000–2006 гг.**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Финский экспорт в Россию, млн. евро	2157	2806	3128	3477	4362	5744	6215
Российский импорт из Финляндии, млн. евро	1037	1435	1606	1631	1874	2492	3173
Разница, млн. евро	-1120	-1371	-1522	-1846	-2488	-3252	-3042
Разница, %	-52	-49	-49	-53	-57	-57	-49
Реэкспорт из Финляндии в Россию, млн. евро	203	327	436	586	1087	1672	1424
Разница, без учета реэкспорта, млн. евро	-917	-1044	-1085	-1260	-1401	1580	-1618
Разница, %	-42	-37	-35	-36	-32	-28	-26

* Предварительная оценка реэкспорта.

Источник: расчеты авторов, основанные на данных Статистического центра Финляндии (Statistics Finland) и Таможни Финляндии (Finnish Customs).

Таблица 1 показывает, что расхождения между финской и российской статистиками торговли остаются довольно большими, даже при исключении реэкспорта из финского экспорта. В течение этого десятилетия наблюдается значительное уменьшение процентного расхождения, допуская, что доля «серого» импорта в Россию могла сократиться. Если весь реэкспорт учитывается российской таможней по стране происхождения, доля неучтенного импорта в Россию через Финляндию за 2005 г. должна составлять 28%. Эта доля лишь немного превышает 24%, указанные по российскому совокупному импорту в нашей более ранней работе [16]. Расхождения в торговле между Финляндией и Россией после исключения реэкспорта лишь немного превышают среднее значение. Кроме того, причины, кроме «серых» схем, такие как изменения курсов валют, разница во времени учета объемов и конфиденциальная информация, частично объясняют расхождение. По предварительной оценке на 2006 г., доля неучтенного импорта за вычетом реэкспорта в Россию через Финляндию продолжала сокращаться и составила 26%.

Насколько стабилен реэкспорт?

В связи с колебанием объемов экспорта с учетом транзитных перевозок в Россию возникает вопрос долгосрочной перспективы. На данный момент Финляндия служит транзитным узлом для России. Россия, однако, имеет свои порты на Балтике, и сухопутные маршруты в Центральную Россию, ведущие из порта Роттердама и большинства крупных стран Европы, очевидно, короче через страны Восточной Европы, чем маршруты через Финляндию. Преимущество Финляндии объясняется нехваткой логистических услуг и подходящих портов на северо-западе России и тем, что Финляндия установила надежный крупный маршрут для импорта

дорогостоящих товаров в Россию. Вопрос, как долго данная ситуация может продлиться, является отчасти политическим. Россия неоднократно заявляла, что в долгосрочной перспективе хочет иметь самодостаточную инфраструктуру импортных поставок. Разумеется, реализация амбициозных планов России по улучшению и повышению конкурентоспособности логистических услуг потребует много времени и значительных инвестиций. В итоге такие планы, по-видимому, окажутся успешными, и с учетом уже новой логистической ситуации транзитные перевозки в Россию сократятся вместе с реэкспортом, осуществляющимся по логистическим причинам.

Важно также понять циклический характер реэкспортного бизнеса. Когда налогообложение автомобилей является выгодным, автоторговцы осуществляют импорт через Финляндию. При изменении законодательства или политики властей, товары легко находят новые маршруты, как в случае с мобильными телефонами. В 2006 г. реэкспорт и транзит мобильных телефонов через Финляндию в Россию частично сократился вследствие перехода на другие транспортные маршруты (например, более быстрые авиамаршруты). Изменение в некоторой степени связано с попытками российских властей активно бороться с «серым» импортом мобильных телефонов, что привело осенью 2005 г. в Москве к массовому изъятию незаконно импортируемых мобильных телефонов. Власти потребовали от производителей мобильных телефонов предоставления подробной ценовой информации, а в некоторых случаях и осуществления импорта самими производителями вместо использования компаний-посредников. Таможня также начала тщательную проверку грузов с мобильными телефонами. По оценкам российской таможни, в 2005 г. около 95% мобильных телефонов было импортировано по «серым» схемам, т.е. с уплатой чрезвычайно низких импортных пошлин или полностью без уплаты. В 2006 г. доля мобильных телефонов, импортированных по «серым» схемам, оценивалась лишь в 5–10%. В том же году средняя цена мобильных телефонов в России выросла почти на 50%, а их продажи сократились в стране на 14%. Спад объемов мобильных телефонов, поступающих в Россию по обходным маршрутам, похоже, отражает увеличение в 2006 г. экспорта мобильных телефонов в Россию из Венгрии и Германии, так как конечный пункт назначения указан уже в стране происхождения. Динамика германского, венгерского и финского экспорта мобильных телефонов в Россию показана на рис. 9. Экспорт мобильных телефонов из Финляндии в Россию в 2006 г., возможно, более точно отражает фактический экспорт в Россию мобильных телефонов финского производства.

В отношении мобильных телефонов стоит также отметить, что они имеют высокую единичную стоимость и низкий вес, поэтому транспортные расходы не составляют значительной части их цены. Они могут перевозиться через различные промежуточные страны в целях оптимизации логистических процессов. Кроме того, спрос на мобильные телефоны следует техническим и эстетическим тенденциям, которые могут резко измениться. В связи с этим модель, предназначенная для российского рынка, потенциально может потерять свой статус «маст хэв» до поступления на рынок. Реэкспорт дает торговым компаниям больше гибкости, так как конечный пункт назначения может быть изменен, чтобы отреагировать на требования рынка.

Наконец, реэкспорт сильно зависит от благоприятной логистики, торговых соглашений, таможенных режимов и политики в странах, участвующих в транспортировке. Эти условия могут быть легко нарушены, если хотя бы одна из стран изменит свою политику. Поэтому любой бизнес, основанный исключительно на реэкспорте, имеет весьма ненадежное будущее. Таким образом, Финляндии было бы не-

разумно рассчитывать на крупные потоки реэкспорта в Россию в долгосрочной перспективе.



Рис. 9. Экспорт мобильных телефонов в Россию из Германии, Венгрии и Финляндии в 2003–2006 гг.

Источник: Евростат.

6. Выводы

Мы определили реэкспорт как товар, импортируемый покупателем, который без обработки экспортирует товар в третью страну. Реэкспорт, по-видимому, широко распространен и отчасти является двигателем быстрого роста экспорта в Россию в последние годы. В первые годы XXI в. наблюдался устойчивый рост реэкспорта, составившего более четверти финского экспорта в Россию в 2005 г. В 2006 г., однако, реэкспорт, по-видимому, несколько сократился с падением реэкспорта мобильных телефонов. Другие виды реэкспорта, включая легковые автомобили и бытовую электронику, продолжили рост.

Финляндия сегодня является крупным узлом для импорта в Россию – четверть всего российского импорта поступает через территорию Финляндии в виде экспортных или транзитных грузов. Надежные и передовые системы логистики Финляндии являются конкурентоспособными в сфере перевозок дорогостоящих грузов в Россию. Реэкспорт в некоторой степени оправдан теми же причинами, что и транзит, однако определенный реэкспорт также повышает гибкость, особенно, если страна происхождения входит в ЕС или находится в регионе, освобожденном от импортных пошлин ЕС на данный товар. Россия также является огромным рынком для финских торговых компаний. Другими причинами реэкспорта, по-видимому,

являются асимметричная информация, трансфертное ценообразование и несоблюдение правовых обязательств («серые» схемы).

Экономические воздействия реэкспорта не являются значительными, однако вызывают определенные трудности. Реэкспорт искажает статистику торговли, что дает неточную картину и усложняет экономический анализ. В случае с Финляндией реэкспорт замаскировал тенденцию к понижению доли экспорта товаров финского производства на российский рынок. Реэкспорт также затуманивает традиционные связи между экспортом и другими экономическими показателями. Это должно быть принято во внимание, так как доходы и занятость, которые дает реэкспорт, меньше тех, что дает экспорт.

Реэкспорт может также привести к сдвигам в структуре производства и занятости, когда страна специализируется на торговой и транспортной деятельности. Этого не произошло в Финляндии, учитывая что доля реэкспорта в общем экспорте Финляндии пока остается небольшой. «Серые» схемы не являются движущей силой реэкспорта в торговле с Россией, однако заслуживают дополнительного внимания, так как могут исказить конкуренцию, способствовать нездоровому бизнесу и уменьшить налоговые и таможенные доходы в участвующих в этом странах.

Наконец, стоит отметить, что реэкспорт имеет тенденцию к высокой цикличности и рискованности с точки зрения занимающихся им посредников. Сегодня легковые автомобили перевозятся через Финляндию благодаря гибкому налогообложению автомобилей и хорошей инфраструктуре, но завтра это может закончиться. Мы уже наблюдали это в случае с мобильными телефонами – вместо Финляндии они начали экспортироваться в больших объемах из Германии и Венгрии всего за один год.

* *

*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Andriamananjara S., Arce H., Ferrantino M.J.* Transshipment in the United States. U.S. Washington DC: International Trade Commission, 2004.
2. Bank of Finland. Re-exports Boost Finland's Exports to Russia // Bank of Finland Bulletin. 2006. № 1.
3. Eurostat. Foreign Trade Statistics, 2000–2006.
4. Finnish Customs. Foreign Trade Statistics of Finland, 2000–2006.
5. Finnish Customs. Transit Freight Statistics, 2002–2006. Helsinki: National Board of Customs statistical publications, 2002–2006.
6. Finnish Customs, Tulliselvityksistä koskeva lainsäädäntötyö, tullin valvontaosaston muistio 5.10.2005.
7. Finnish Customs. Ulkomaankaupan keskittyminen yrityksittäin vuonna 2005. Helsinki: National Board of Customs statistical publication, 2006.
8. Finnish Customs., Jälleenvienti Venäjälle vuonna 2005. Helsinki: National Board of Customs statistical publication, 2007.
9. *Fisman R., Moustakerski P., Shang-Jin Wei.* Outsourcing Tariff Evasion: A New Explanation for Entrepôt Trade: NBER Working Paper. 2007. № 12818. Cambridge.
10. *Hanson G.H., Feenstra R.C.* Intermediaries in Entrepôt Trade: Hong Kong Re-exports of Chinese Goods: NBER Working Paper. 2001. № 8088. Cambridge.

11. IMF. Re-exports and Goods in Transit: IMF Committee on Balance of Payments Statistics, Issues paper (Bopteg) № 14A, IMF, 2004.
12. *Juntala H.* Pimeän talouden konna on kotimainen, *Talouselämä* 20.3.2006.
13. *Kusters A., Verbruggen J.* Reexports and the Dutch Market Position: CPB Report 2001/4. Hague: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2001.
14. MINTC. Toimet rekkaliikenteen sujuvuuden parantamiseksi Suomen ja Venäjän rajalla, LVM julkaisuja 55/2006. Helsinki: Ministry of Transportation and Communication, 2006.
15. *Ollus S.-E., Simola H.* Russia in the Finnish Economy: Sitra Reports. 2006. № 66. Helsinki.
16. *Ollus S.-E., Simola H.* Russia's True Imports?: BOFIT Online 1/2007. Helsinki: Bank of Finland, 2007.
17. Pakkanen Nokia jäi jälleenmyyjien hampaisiin Venäjällä, *Tekniikka & Talous* 25.1.2007.
18. Russian Customs. Russian Foreign Trade Statistics, 2000–2006.
19. *Sinn H.-W.* The Pathological Export Boom and the Bazaar Effect. How to Solve the German Puzzle: Cesifo Working Paper. 2006. № 1708, Munich.
20. Statistics Finland. Input-Output Statistics, 2000–2005.
21. Statistics Netherlands. Forty Percent of Dutch Exports are Re-exports: online release. 29.8.2006, posted at www.cbs.nl.
22. *Tuomi S.* Automaahantuojaat purkavat varastojaan Venäjälle, *Kauppalehti* 12.5.2006.
23. UN. United Nations Comtrade Database, 2006. <http://comtrade.un.org/db>
24. *Widgren M., Kaitila V., Arkonsuo H.* Transitoliikenne ja välityskauppa Venäjälle, Sarja B163, ETLA, Finland, 2000.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Оценка стоимости финского реэкспорта в Россию в 2005 г.

Мы произвели оценку минимальной стоимости реэкспорта в финском экспорте в Россию путем сравнения статистики финского производства и финского экспорта в Россию. Мы рассмотрели 30 крупнейших групп товаров, вместе составляющих почти две трети финского экспорта в Россию. Оценка основана на показателях промышленного производства за 2005 г. (последние имеющиеся данные).

В табл. П1 даются оценки реэкспорта, рассчитанные как разница между финским производством и финским экспортом в Россию. По легковым автомобилям, однако, мы не учли отечественное производство, так как фактически все выпускаемые в Финляндии легковые автомобили экспортируются на западные рынки [22]. Как видно из табл. П1, наша минимальная оценка по реэкспорту составляет почти 1,1 млрд. евро, что соответствует 19% общего финского экспорта в Россию в 2005 г.

Стоит подчеркнуть, что данный метод дает лишь минимальную оценку реэкспорта без учета мобильных телефонов на основе ряда крупнейших групп экспорта. Естественно, использование данного метода не позволяет определить все реэкспортируемые товары. Помимо этого, мы сравниваем финское производство только с экспортом в Россию, игнорируя совокупный экспорт, т.е. фактический объем реэкспорта может быть недооценен.

Мы не можем рассчитать оценку реэкспорта мобильных телефонов использованным выше методом в связи с конфиденциальностью данных о производстве. Финляндия сегодня является главным узлом для импорта мобильных телефонов в Россию большинством компаний мобильных телефонов, причем многие из них ре-

экспортируются. Мобильные телефоны являются важной категорией финского экспорта в Россию, поэтому нам необходима некая оценка масштабов их реэкспорта. В качестве ориентира мы используем среднюю долю реэкспорта в группе товаров, представленных в табл. П1 (за исключением легковых автомобилей, так как их доля составляет 100%). Затем мы усредняем оценку за прошедшие годы и получаем весьма приблизительное значение 50%⁹⁾. Так как финский экспорт мобильных телефонов в Россию составил в 2005 г. 1,2 млрд. евро, стоимость реэкспорта равнялась 545 млн. евро. Таким образом, с учетом такой грубой оценки реэкспорта мобильных телефонов, предполагаемая минимальная стоимость всего реэкспорта из Финляндии в Россию приближается примерно к 1,6 млрд. евро, или 28% от общего финского экспорта в Россию в 2005 г.

Таблица П1.

**Оценка реэкспорта в различных группах товаров финского экспорта
в Россию в 2005 г.¹⁰⁾, млн. евро**

	Продано продукции финской промышленности	Экспорт в Россию	Реэкспорт
Стиральные машины	1,8	100,3	98,5
Телефонная или телеграфная коммутационная аппаратура	–	53,7	53,7
Медикаменты	–	81,3	81,3
Телевизионные приемники	1,8	184,7	182,9
Компоненты ЭВМ	8,8	138,4	129,6
Шпатлевки для малярных работ и аналогичные материалы	10	47,6	37,6
Монолитные интегральные схемы	–	51,8	51,8
Смазочные материалы	2,2	42,4	40,2
Краны, вентили, клапаны и аналогичное оборудование	0,1	28,9	28,8
Электрические нагреватели	1,2	23,2	22
Холодильники и морозильники	11,8	29,1	17,3
Легковые автомобили		353	353
Итого		5744	1096,7

Источники: Статистический центр Финляндии (Statistics Finland), Таможня Финляндии (Finnish Customs).

⁹⁾ Хотя метод оценки позволяет получить весьма приблизительные данные, результаты схожи с оценками, высказанными в ходе обсуждений и интервью с различными участниками рынка при подготовке нашей работы «Россия в экономике Финляндии» [15].

¹⁰⁾ Основные группы товаров финского экспорта в Россию были выбраны с точностью до четырех знаков по комбинированной номенклатуре (CN) в статистике 2004 г., в то время как сравнения реализованной продукции выполнены с точностью до восьми знаков.