


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ  
Кафедра мировой экономики и международного бизнеса

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ В  
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ  
ЗАИМСТВОВАНИЯ  
Заведующий кафедрой  
д-р экон. наук, профессор  
 Л.М. Симонова  
«25» 06 2018г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
(магистерская диссертация)

ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНОК КИТАЯ  
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

38.04.02 Менеджмент  
Магистерская программа «Международный бизнес»

Выполнил работу  
Студент 2 курса очной формы обучения



Дзида  
Сергей  
Николаевич

Научный руководитель  
заведующий кафедрой мировой экономики  
и международного бизнеса, доктор  
экономических наук, профессор



Симонова  
Людмила  
Михайловна

Рецензент  
заведующий кафедрой экономической  
безопасности, учета, анализа и аудита  
ФГАОУ ВО «Тюменский государственный  
университет», кандидат экономических  
наук, доцент



Скипин  
Дмитрий  
Леонидович

г. Тюмень, 2018

Работа выполнена на кафедре мировой экономики и международного  
бизнеса Финансово-экономического института ТюмГУ  
по направлению «Менеджмент»,  
магистерская программа «Международный бизнес»

Защита в ГЭК  
протокол от 02.07.18 № 54  
оценка хорошо

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. СОСТОЯНИЕ РЫНКА КИТАЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА КИТАЙСКИЙ РЫНОК.....	9
1.1. Состояние и перспективы торгово–экономических отношений Китая с Россией.....	9
1.2. Возможности и экспортный потенциал РФ.....	28
1.3. Обоснование целесообразности выхода российских предприятий на китайский рынок .....	42
ГЛАВА 2. ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНОК КИТАЯ.....	53
2.1. Проблемы выхода российских предприятий на рынок КНР.....	53
2.2. Выбор формы ведения бизнеса в КНР.....	66
2.3. Проблемы и риски ведения бизнеса в Китае.....	76
ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫХОДУ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНОК КИТАЯ.....	90
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	109
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	114
ПРИЛОЖЕНИЯ	

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях развития мировой экономики и прогнозов на ближайшую перспективу особое значение для России приобретают поиск направлений и инструментов модернизации ее экономики и переход на инновационный путь развития. Это важно для преодоления отставания от ведущих стран мира и модернизации российской экономики, обеспечения динамичного и устойчивого экономического роста.

Значимым источником движения в этом направлении может стать изменение качества организации внешнеторговой деятельности, диверсификация товарной структуры экспорта в сторону повышения доли товаров с высокой степенью передела и добавленной стоимости. Это позволит России укрепить и расширить занимаемые ею сегменты на мировых товарных рынках, уйти от сырьевой ориентации экспорта, модернизировать экономику и повысить уровень национальной конкурентоспособности.

Для нашей страны, испытывающей социально-экономические и внешнеполитические ограничения, достижение этих целей собственными силами затруднительно. России нужен надежный, мощный, заинтересованный и мотивированный на долгосрочное сотрудничество партнер.

Динамичное развитие в XXI в. азиатских стран, в первую очередь Китая, а также плодотворное российско-китайское взаимодействие и действующие политические и торгово-экономические договоренности двух стран, открывают новые перспективы изменения формата торгового сотрудничества России и Китая. В этом процессе ведущую роль могут сыграть те регионы России, которые имеют большой потенциал развития и для которых ведущим внешнеторговым партнером выступает Китай.

Таким образом, изменение формата внешнеторгового сотрудничества России и Китая в контексте быстрорастущего азиатского вектора мировой экономики, вовлечение в этот процесс регионов России и формирование национальной инновационной экономики с использованием потенциала стран АТР, являются актуальными и своевременными, способствующими решению важнейшей народнохозяйственной задачи повышения значимости нашей страны в мировом сообществе, что требует соответствующей научной проработки.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в рассмотрении торгово-экономических отношений Китая и России, выявлении проблем выхода российских предприятий на китайский рынок и разработке рекомендаций.

Цель исследования обусловила необходимость решения следующих задач:

1. Рассмотреть торгово-экономические отношения Китая и России на современном этапе, а также выявить перспективы для России;
2. Рассмотреть возможности и экспортный потенциал РФ;
3. Обосновать целесообразность выхода на рынок Китая;
4. Определить проблемы, барьеры и риски выхода на рынок КНР;
5. Рассмотреть СЭЗ Китая как способ выхода на рынок КНР;
6. Разработать практические рекомендации по выходу на рынок Китая.

Объект исследования - международные торгово-экономические отношения России и Китая на современном этапе глобализации.

Предмет исследования - проблемы выхода российских предприятий на рынок Китая как сдерживающий фактор российско-китайского внешнеторгового сотрудничества.

В рамках исследования осуществлена проверка следующих гипотез:

- 1) Несовершенство современной товарной структуры экспорта и импорта России, ее роль поставщика сырья на мировые товарные рынки, вызваны

перекосами в отраслевой структуре ВВП страны и низкой конкурентоспособностью отраслей обрабатывающей промышленности, сферы услуг и сельского хозяйства. Совершить технологический прорыв в решении данной задачи России невозможно без поддержки экономически развитого стратегического партнера – Китая, заинтересованного в развитии сотрудничества с Россией.

2) В силу сложившейся геополитической обстановки на мировой арене (санкционные режимы, негативные настроения запада против России), Российской Федерации нужен мощный партнер, который способен формировать климат на мировом рынке экспорта и импорта. В данном случае, это Китай (Растущая экономика с очень емким внутренним рынком, занимающая первое место по ВВП, рассчитанного на основе ППС. В настоящий момент занимает первое место в мире по объемам экспорта, и второе место в объеме импорта (2017 г. -10,17%).

3) Существует ряд проблем, барьеров и рисков для российских предприятий по выходу на рынок Китая, которые являются сдерживающим фактором развития торгово-экономических отношений данных стран, преодоление которых поможет развивать эффективное двустороннее сотрудничество.

Теоретическую основу исследования составляют научные труды российских и зарубежных ученых, посвященные внешнеторговым связям России и Китая, раскрывающим значение внешней торговли для экономического развития двух стран в современных условиях, также посвященные проблемам, барьерам и рискам входа на рынок КНР, такие ученые, как: Авдокушина Е.Ф., Архипова А.Ю., Богомолова О.Т., Гельбраса Г.Г., Дюмулена И.И., Капусткина В.И., Карпича В.А., Куклина В.И., Ливенцева Н.Н., А.В., Селищева А.С., Смитиенко Б.М., Сутырина С.Ф., Титаренко М.Л., Цвигун И.В., Шевченко И.В. и др.

Информационно-эмпирическая база исследования представлена результатами анализа ряда монографий, печатных и электронных периодических научных изданий; официальными статистическими данными Всемирного банка, Международного валютного фонда и Всемирной торговой организации; данными Федеральной службы государственной статистики, Федеральной таможенной службы и Центрального банка России; данными Государственного статистического управления и Главного таможенного управления КНР; материалами российской и зарубежной литературы и прессы, публикациями в сети Интернет и др.

Инструментарно-методологический аппарат исследования составляли методы логического, экономического, исторического, статистического анализов, графического отображения данных, метода масштабного сравнения и сопоставления анализируемых явлений и процессов в экономической действительности позволило обеспечить реализацию цели и задач исследования.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

1) В комплексном научно-теоретическом обосновании влияния внешнеторгового сотрудничества на уровень национальной конкурентоспособности, необходимости изменения структуры и формата внешней торговли России в условиях транснационализации и глобализации мировой экономики;

2) Выявление проблем входа на рынок Китая как сдерживающего фактора развития торгово-экономических отношений;

3) Разработке рекомендаций по преодолению существующих барьеров, проблем и рисков при входе на рынок КНР.

Практическая значимость исследования в том, что выводы исследования могут быть использованы государственными органами при разработке программ и стратегий внешнеэкономической деятельности, направленных на развитие и эффективное использование

ресурснопромышленного потенциала и изменения товарной структуры внешнеторговых операций России в целом, а также формировании конкурентоспособных экспортно-ориентированных производств.

Авторские предложения могут быть использованы коммерческими организациями для успешного выхода на рынок КНР, повышения эффективности своей внешнеторговой деятельности с Китаем.

Объем и структура работы обусловлены целью, задачами и логикой исследования. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы, включающего 72 наименования. Текст исследования изложен на 100 страницах, содержит 20 таблиц и иллюстрируется 7 рисунками; приложения изложены на 2 страницах.



## ГЛАВА 1. СОСТОЯНИЕ РЫНКА КИТАЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА КИТАЙСКИЙ РЫНОК

### 1.1. Состояние и перспективы торгово–экономических отношений Китая с Россией

Рынок Китая, на сегодняшний день, является одним из самых крупных и быстрорастущих. Для того, чтобы оценить состояние и перспективы торгово-экономических отношений Китая с Россией, нужно четко понимать роль китайской экономики в мировом масштабе.

Чтобы сделать первые актуальные и важные выводы о состоянии китайской экономики, рассмотрим ее динамику роста и долю в мировом ВВП, рассчитанного на основе ППС (паритета покупательной способности), в сравнение с другими крупными экономиками мира, которые представлены на рисунке 1.1.

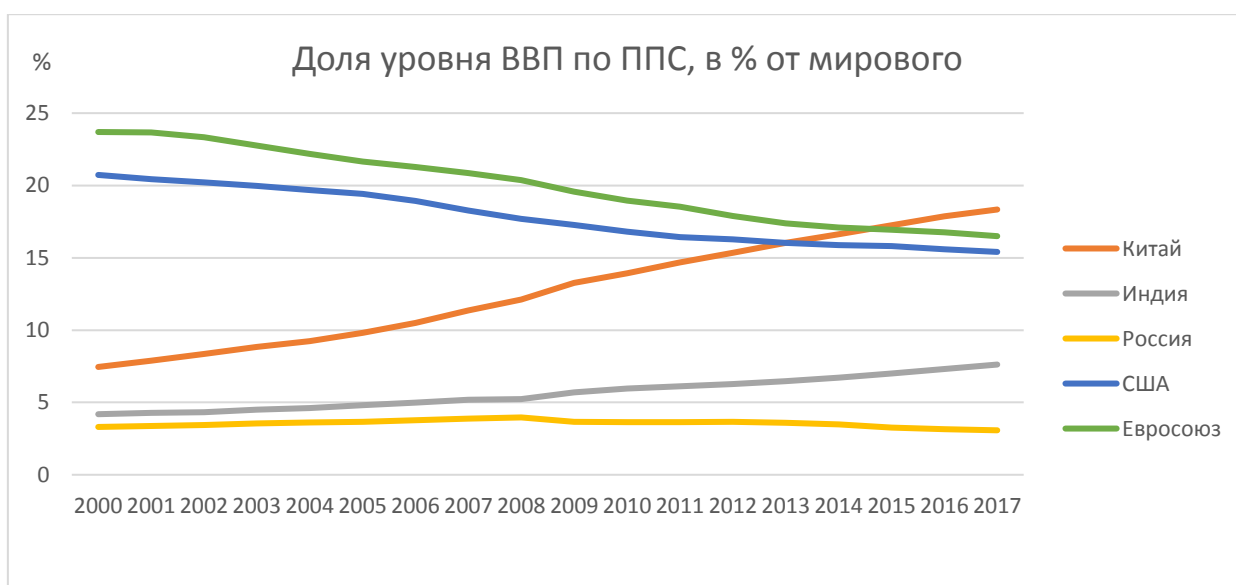


Рисунок 1.1 Динамика роста и доля в мировом ВВП крупнейших экономик  
мира 2000 – 2017 гг., %

Источник: составлено автором по: [74].

Из графика видно, что на протяжении последних 17 лет XXI столетия Китай был одним из мировых лидеров по темпам роста экономики, исходя из этого его роль в глобальной экономике заметно увеличилась с 7,5% в 2000 году до 18,3% в 2017 году.

В 2014 году произошел важнейший геополитический и геоэкономический сдвиг современности – Китай вновь стал самой крупной экономикой мира, опередив США по величине ВВП, рассчитанного на основе паритета покупательной способности (ППС) на 835,3 млрд. долларов США.

Причинами снижения доли США в мировом ВВП являются: высокий уровень государственного долга, большая доля крупных корпораций в экономике, нехватка концептуальных инновации и т.д.

В 2015 году аналогичная ситуация произошла по отношению Евросоюза. Китай опередил ВВП Евросоюза на 0,3 %. Отрицательная тенденция доли ВВП Евросоюза в мировом объеме ВВП обусловлена, прежде всего, нестабильной ситуацией в Евросоюзе [28].

ВВП Китая имеет высокие темпы роста, как обычно утверждают экономисты, за счет двух факторов:

- крупномасштабные капиталовложения (за счет внутренних сбережений и иностранных инвестиций);
- быстрый рост производительности (повышение производительности за счет перераспределения ресурсов в более производительные сферы, которые находились под сильным контролем правительства – сельскохозяйственный сектор, рынок услуг и торговля) [11].

В продолжение понимания роли китайской экономики в мировом масштабе, рассмотрим основные макроэкономические показатели Китая в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Основные макроэкономические показатели КНР в 2017 году

	Территория, тыс. кв. км.	Население млн. чел	ВВП по ППС, млрд. долл. США	ВВП по ППС, на душу населения, тыс. долл. США	ЗВР, млрд. долл. США
Китай	9562,9	1378, 665	21269, 0	15,5	3097, 6
<i>доля в мире, %</i>	7,1	18,5	17,9		
Справочно:					
США	9831,5	323,127	18561, 9	57,6	383,7
Индия	3287,3	1324, 171	8720, 5	6,6	353,3
Россия	17125, 1	144, 342	3635,8	24, 8	368
Европейский союз	4324,8	511, 360	20255,4	39,6	
Мир	134325, 4	7444, 027	119097,4		

Источники: составлено автором по: [71].

Исход из выше представленных данных, КНР обладает самым высоким демографическим потенциалом. На территории 7,1 % от всей площади земной поверхности - расположилось 18,5 % населения, от общего количества проживающих в мире. При этом Китай обладает одним из больших золотовалютных резервов, которые в 2017 году достигли более 3 трлн. долл. США.

При этом мы видим, если сравнивать ВВП Китая по ППС с другими странами, то КНР держит позицию лидера. Но если сравнивать ВВП Китая по ППС, на душу населения, то Китай уступает США, России, Европейскому союзу и мн. другим, т.к. это связано в первую очередь с тем, что количество населения Китая самое большое в мире, примерно больше населения США в 4 раза [29].

В начале XI столетия наметилась отчетливая тенденция переноса активности на мировых товарных рынках. Перенос осуществился с рынков развитых стран на развивающиеся и транзитные страны, прежде всего, набирает оборот рынок Китая, которые в последствие становится крупнейшим рынком мировой торговли.

Если рассматривать товарный экспорт Китая с 2000 года, то он составлял 4,4% от общего мирового товарного экспорта, при этом на 2016 год он уже составлял 13,47%, что подтверждает то, что Китай является крупнейшим экспортером в мире. Причем данная тенденция прослеживается уже на протяжении 5 лет (рисунок 1.2).

По мнению ряда экономистов, цифра не совсем верна и должна быть больше так, как огромные потоки товаров попадают на зарубежные рынки путем приграничной и челночной торговли.

Что касается импорта товаров, то доля во всеобщем импорте тоже растет, с 3,9% в 2001 году, до 10,17% в 2016 году, это говорит о том, что Китайский рынок открыт и заинтересован в зарубежных товарах.

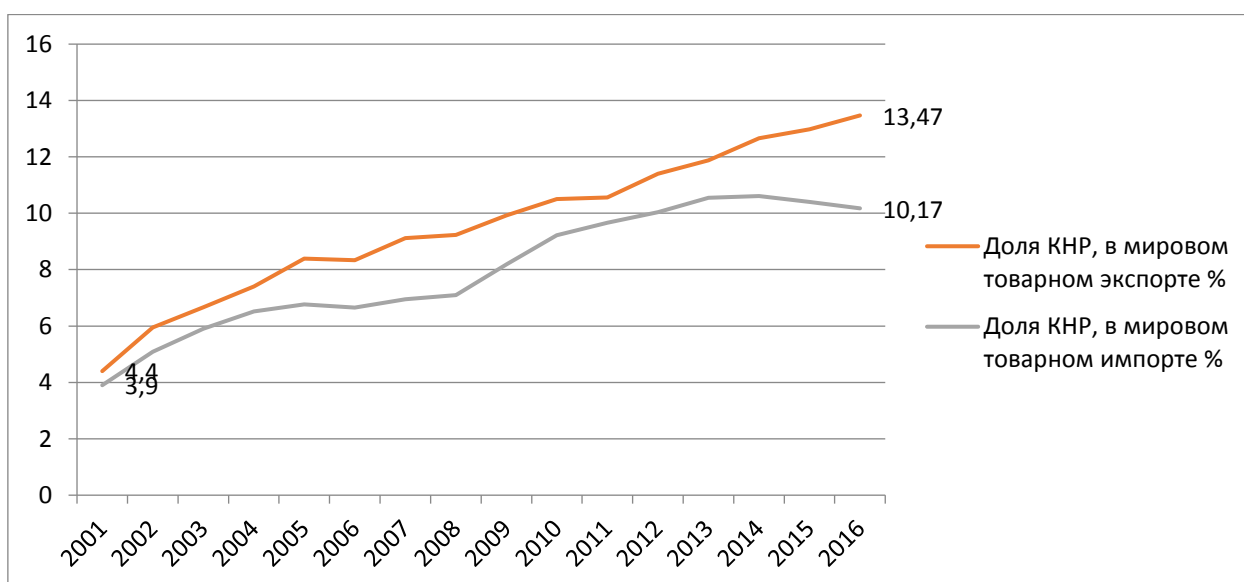


Рисунок 1.2 Удельный вес КНР в мировом товарном импорте и экспорте  
Источник: составлено автором по: [68].

Рассмотрим еще один показатель, который также повлиял на стремительный рост экономики КНР. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ), именно привлечение в Китай иностранного капитала, существенно повлияло на рост экономики стран .

Данное привлечение иностранных инвестиций началось еще с начала 90-х годов прошлого столетия, когда КНР начала проводить ряд

экономических реформ. На данный момент, мы можем увидеть, что положительный результат данных реформ виден на данный момент, потоки ПИИ возросли с 2000 года - 40,7 млрд. долларов (3% от мирового объема), до 137,7 млрд. долларов в 2016 году соответственно (7,7 от мирового объема) (рисунок 1.3).

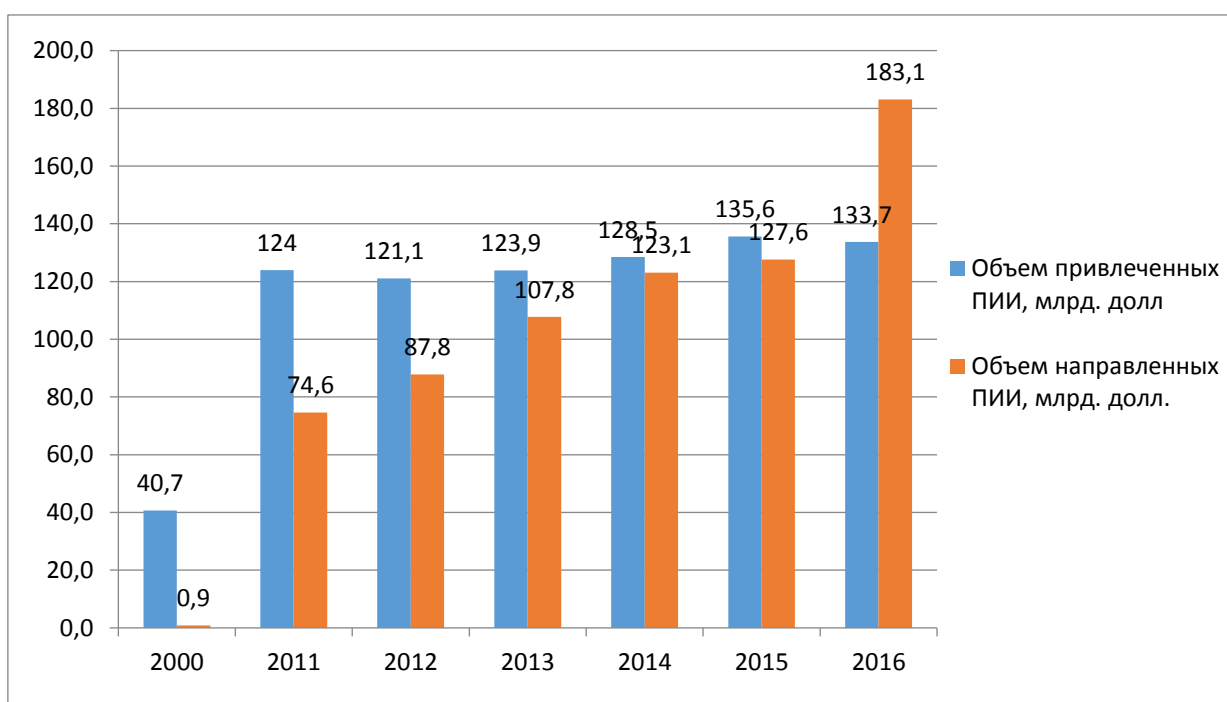


Рисунок 1.3 Динамика привлеченных и направленных ПИИ КНР в период 2000 – 2016 гг.

Источник: составлено автором по: [68].

Также, что касается направленных ПИИ, то с 2000 г. 0,9 млрд. долл. (0,1% от мирового объема) выросла до 183,1 млрд. долл. (12,6% от мирового объема).

В 2016 году суммарный денежный объем направленных ПИИ превысил суммарный денежный объем привлеченных ПИИ на 27%. Это связано, прежде всего, с переориентацией инвестиционной политики КНР. Для Китая сейчас интереснее вкладывать, чем привлекать, причем вкладывать в развивающиеся страны, чем развитые. В сравнение с 2015 годом, КНР в 2016 году увеличило вложения в Российский проекты в 3,5 раза, при этом самыми

популярными отраслями стали – промышленность, агрокомплекс, транспорт и коммуникации. Лидером же в исходящих и привлеченных ПИИ является пока, что США [1].

На данный момент в КНР происходят кардинальные структурные сдвиги, страна из ряда реципиентов ПИИ стала донором ПИИ по всему миру. Китайское правительство проводит активную политику по либерализации инвестиций, причем если раньше это были меры, направленные на облегчение инвестиционного режима в стране, то на данный момент (с 2014 года), действует ряд мер и программ по смягчению разрешительных требований для исходящих инвестиций. По прогнозам ученых ожидается, что направленные ПИИ по другим странам будут расти около 10% в год.

Рассмотрим торгово-экономические отношения РФ и Китая на современном этапе.

Несмотря на то, что российско-китайское торгово-экономическое сотрудничество находится под давлением внешних неблагоприятных и негативных внутренних и внешних факторов, по итогам 2017 года отмечена двусторонняя положительная динамика в товарообороте.

Согласно данным Главного таможенного управления (ГТУ) КНР, товарооборот РФ и Китая составил 84071,1 млн. долларов (увеличение на 20,8% в сравнение с предыдущим годом), при этом экспорт в КНР из Российской Федерации увеличился до 41195,05 млн. долларов (на 27,7% в сравнение с предыдущим годом), а импорт из Китая в Россию - достиг 42876,04 млн. долларов (на 14,8% в сравнение с предыдущим годом).

Россия так и остается в рейтинге 20 основных стран партнеров КНР, также видится тенденция улучшения ее позиции с каждым годом, в 2017 году РФ заняла 12 место, 2016 году было 14 место, а в 2015 году 16 место (таблица 1.2)

Таблица 1.2

Динамика товарооборота с основными партнерами КНР в период с  
2015 – 2017 гг.

Страны	Общий товарооборот, млрд. долл.			2017 год (в сравнение с 2016 г.)		Позиции основных торговых партнеров КНР		
				Прирост, млрд.	Прирост, %			
	2015	2016	2017			2015	2016	2017
США	558,7	520,8	583,7	62,9	12,08%	1	1	1
Япония	278,5	274,9	302,9	28	10,19%	3	3	2
Гонконг	343,2	303,9	286,1	-17,8	-5,86%	2	2	3
Республика Корея	275,8	252,7	280,3	27,6	10,92%	4	4	4
Германия	156,8	151,3	168,1	16,8	11,10%	5	5	5
Австралия	113,8	108,2	136,3	28,1	25,97%	6	6	6
Вьетнам	95,8	98,3	121,3	23	23,40%	8	7	7
Малайзия	97,2	86,9	96	9,1	10,47%	7	8	8
Бразилия	71,5	69,8	87,54	17,74	25,42%	13	13	9
Индия	71,6	70,2	84,4	14,2	20,23%	12	12	10
Таиланд	75,5	75,7	84,28	8,58	11,33%	11	9	11
Россия	68,01	69,6	84,1	14,5	20,83%	16	14	12
Сингапур	79,5	70,5	79,2	8,7	12,34%	9	11	13
Великобритания	78,5	74,3	79	4,7	6,33%	10	10	14
Нидерланды	68,2	67,3	78,4	11,1	16,49%	14	15	15
Индонезия	68,15	53,5	63,3	9,8	18,32%	16	16	16
Франция	51,7	47,5	54,46	6,96	14,65%	18	17	17
Канада	55,6	45,6	51,7	6,1	13,38%	17	19	18
Филиппины	45,6	47,2	51,3	4,1	8,69%	19	18	19
Италия	44,6	43	49,6	6,6	15,35%	20	20	20

Источник: составлено автором: [71]

По объемам внешней торговли с КНР бесспорными лидерами остаются: США, Япония, Гонконг. Россия находится на 12 позиции, где на 2017 год остались позади РФ такие страны, как: Сингапур, Великобритания, Нидерланды, Индонезия и др.

Если рассматривать двусторонний товарооборот за 2017 год поквартально между КНР и РФ, можно сделать вывод о том, что итоги четвертого квартала подтверждают позитивный тренд к наращиванию взаимной торговли (таблица 1.3).

Таблица 1.3.

## Товарооборот между Россией и Китаем в 2017 году

Период	Товарооборот, млрд. долл.			Экспорт России в КНР			Импорт России из КНР		
	2016	2017	Прирост, %	2016	2017	Прирост, %	2016	2017	Прирост, %
1 квартал	14,1	18,1	28,2%	7,05	9,6	37,0%	7,07	8,4	19,4%
2 квартал	17,7	21,7	22,7%	8,5	10,6	24,4%	9,1	11,08	21,2%
3 квартал	18,5	21,9	18,1%	7,6	9,7	28,4%	10,9	12,15	10,9%
4 квартал	19,4	22,4	17,0%	8,9	11,1	24,8%	10,5	11,6	10,4%
Итого	69,8	84,1		32,1	41,1		37,7	43321,1	

Источник: составлено автором по: [21].

В 2017 году торговля между Китаем и РФ показала очень хорошую восстановительную динамику в сравнение с остальными торговыми партнерами КНР: США, Кореи, Японии, страны ЕС И АСЕАН.

Также следует отметить, что темпы роста двустороннего товарооборота превысили темпы роста объемов внешней торговли Китая. Внешнеторговый оборот КНР в 2017 году вырос на 4104,47 млрд. долл. (11,4%), экспорт вырос на 2263,49 млрд. долл. (7,9%), а импорт на 1849,89 млрд. долларов (15,9%).

По итогам 2017 года положительная динамика у российского экспорта, прирост составил 27,7%. Самый главный фактор, способствующий развитию данной ситуации – положительные тенденции на мировом сырьевом рынке, включая рост котировок на сырую нефть, а также рост цен на другую энергетическую и сырьевую продукцию, ведь они занимают самую большую долю в экспорте из России в Китай [16].

В 2017 году прервалась череда разноплановых стоимостных и физических показателей. В 2015-2016 гг. – при росте экспорта в физическом измерение (объеме), стоимостная составляющая падала. По данным ГТУ КНР, экспорт в физическом выражении вырос на 16,67%, а в стоимостном – на 27,61%.



Таблица 1.4

## Основные товары российского экспорта в Китай за 2017 год

№ пп	№ групп ТН	Наименование	2017 г.		Изменения к аналогичному периоду 2016 г. (%)
			Объем экспорта (млн. долл.)	Доля в общем экспорте (%)	
1	27	Минеральное топливо, нефть, нефтепродукты, в том числе:	27267,42	66,2	43,5
	2709	сырая нефть (59,7 млн. т., + 13,76%)	23722,73	57,58	40,3
	27101922	ГСМ	68,22	0,17	-76
	27101993	прочие смазочные масла	34,18	0,08	-4,35
	27160000	Электроэнергия	139,38	0,34	-10,55
2	44	Древесина, изделия из нее:	4472,05	10,85	21,5
3	1 - 24	Сельхозпродукция и продукты питания	2110,15	5,12	6,4
4	3	Рыба, моллюски, ракообразные	1435,59	3,49	5,6
5	74-81	Цветные металлы, из них:	1861,09	4,52	-30
	75	никель, изделия из никеля	1293,56	3,14	-39
	74	медь и изделия из меди	427,54	1,04	-4,1
	76	алюминий и изделия из него	70,3	0,17	31,7
6	26	Руды, шлаки, зола	1265,76	3,07	41,5
7	28,29, 38 - 40,54, 55	Химические товары, из них:	1081,15	2,62	55,8
	29	органические и химические соединения	230,81	0,56	44,8
	40	каучук и резиновые изделия	314,17	0,76	56,6
	39	пластмассы и изделия из них	303,61	0,74	66,7
8	47	Бумажная масса, целлюлоза	887,47	2,15	13,2
9	84 - 90	Машины и оборудование, из них:	765,71	1,86	-13,2
	84	Энергетическое, технологическое и другое оборудование, станки, насосы и другое	366,51	0,89	-13,1
	85	Электрические машины и оборудование, аппаратура записи	80,46	0,20	-31,4
	88	Летательные аппараты	130,91	0,32	-8,8
	90	Приборы оптические и медицинские	173,66	0,42	-10,7
10	31	Удобрения	459,06	1,11	-38,1
11	71	Драгоценные камни и металлы	358,23	0,87	25,6
12	48	Бумага и картон, изделия	103,93	0,25	13,9
13	72	Черные металлы	97,5	0,23	248,8
14	25	Минеральные продукты	95,39	0,23	-0,3
15	73	Изделия из черных металлов	11,34	0,03	-90,9

Источник: составлено автором по: [21].

На поставки «минеральное топливо, нефть и нефтепродукты» в стоимостном выражении пришлось фактически три пятых экспортируемых продуктов – 66,2% (в 2016 году – 59%) (таблица 1.4).

Поставки сырой нефти увеличились на 13,76% в физическом объеме, что составило 59,7 млн.т., а в стоимостном выражение рост составил 40,3% (23,7 млрд. долл.). Если рассматривать товарную группу «минеральное топливо, нефть и нефтепродукты», то можно заметить, что доля сырой нефти составляет около 87%. Российская федерация по итогам года заняла первое место по поставкам сырой нефти среди стран-поставщиков сырой нефти в КНР.

Продажи горюче-смазочных материалов и топлива, в т.ч. угля, сжиженного газа, дизельного топлива (товарная группа 27, за исключением сырой нефти), в физическом выражение, в сравнение с предыдущим годом, увеличилась на 44,9%, что составляет 35,8 млн. тонн. За счет сильной мировой конъюнктуры на энергоносители, а также увеличения экспорта угля, стоимость данной продукции увеличилась на 66,3% до 2,54 млрд. долл. [6].

Китай прекратил импорт угля из КНДР, в соответствии с резолюцией ООН – «Ввиду проведенных испытаний ядерного оружия», в связи с этим КНР увеличил импорт из РФ.

Дополнительным, но менее значительным фактором наращивания экспорта энергетического сырья и товаров является то, что в темпах роста китайской экономики прослеживается восстановительный тренд, отмеченный в 2017 году. Согласно данным Государственного статистического управления (ГСУ) КНР, экономика Китая выросла на 6,7%, при этом демонстрировала стабильную поквартальную динамику.

Опираясь на данные таблицы 1.4, стоит заметить значительный рост товаров группы «Химические товары», где прирост составил 55,8% к

предыдущему году (в 2016 году – 33,5%), удельный вес данной группы увеличился на 0,45% (в 2016 году – 2,17%) [15].

Увеличение экспорта химической продукции, связано, по мнению экспертов с тем, что КНР проводит политику по сокращению избыточных производственных мощностей в химической промышленности.

Здесь же стоит отметить рост экспорта продукции «Руды, шлаки, зола, где прирост составил 41,5%. Но удельный вес данной статьи экспорта вырос не значительно на 0,31% (в 2016 году – 2,76%).

Стоит отметить резкое повышение экспорта черных металлов на 248,8%, что составило 97,5 млн. долларов (против повышения экспорта в 2016 году на 19,4%). При этом доля в общей экспортной номенклатуре сравнительно небольшая – 0,23%.

По второй статье - «Древесина и продукция из нее» виден рост на 21,5%, что составляет 4,47 млрд. долларов, в 2016 году аналогичный показатель был +17,6%, но при этом, доля в общей конъюнктуре снизилась на 0,64% и составляет – 10,85%.

Также, наряду с позитивными тенденциями имеются и негативные.

При общей положительной стоимостной динамики прироста на 6,4% по товарной группе «Сельхозпродукция и продукты питания», удельная доля в общей экспортной номенклатуре уменьшилась до 5,1% (в 2016 году – 6,3%).

Снизился также рост поставок и по товарной группе «Рыба, моллюски и ракообразные» до 1,43 млрд. долл. (6,5%), снизился на 9,5% (2016 год – 16%), при этом удельный вес снизился на 0,86% (в 2016 году – 4,4%).

Товарная группа «Пищевые продукты животного происхождения» уменьшились по стоимости на 18% в стоимостном выражении до 13,1 млн. долларов (2016 год – рост на 13,4%).

При этом выросли поставки по таким товарным группам, как: «масличные семена и плоды, прочие семена и плоды, зерно, лекарственные

растения» до 209,45 млн. долларов (прирост 24,9%), «жиры и масла животные» - прирост на 16,04% - 225,68 млн. долларов.

Резкий рост экспорта у 11 товарной группы - «продукция мукомольно-крупяной промышленности и солод» до 12,7 млн. долларов (185,2%), товарная группа 18 «какао и продукты из него» - 21,9 млн. долларов (393,5%). Поставки «алкогольных и безалкогольных напитков» (группа 22) увеличились на 23,5% до 18,7 млн. долларов.

Отрицательная стоимостная динамика сохранилась по товарной группе 08 «съедобные плоды и орехи» «-23%» (2016 год – «-56,6%») по итогам экспорта за 2017 год стоимостное выражение составило 29,85 млн. долларов.

Негативная динамика прослеживается также у товарной группы 16 «готовая продукция из мяса и рыбы» на 9,9% по стоимости (2,17 млн. долларов), по физическим объемам на 13,6% (702 тонны) [24].

В 2 раза упал удельный вес товарной группы «цветные металлы» в общей экспортной структуре РФ, до 4,52% (в 2016 году – 8,38%). При этом крупнейшая статья дохода «никель и изделия из никеля» снизилась на 39% (в 2016 году – «-7%») до 1,29 млрд. долларов. В стоимостном выражении поставки цветных металлов снизились на 30% (2016 год – «-11,8%»).

На 0,77% упал удельный вес российской машинно-технической продукции до 1,86% (2016 год – 2,73%). Согласно данным ГТУ КНР, в стоимостном выражении экспорт данной категории снизился 765,7 млн. долларов (-13,2%).

Экспорт товарной группы 84 «энергетическое оборудование» сократился до 366,5 млн. долларов (-13,1%), товарная группа 85 «электрические машины и оборудование» снизился до 80,5 млн. долларов (-31,4%), «оптические приборы и медицинское оборудование» товарная группа 90 – до 176,3 млн. долларов (-10,7%), «летательные аппараты» группа 88 – до 130,9 млн. долларов (-8,8%).

Вместе с тем, отмечен резкий рост экспорта «средства наземного транспорта» - автомобили, трактора и пр., прирост 345,1% до 10,1 млн. долларов [9].

В связи с нисходящей тенденцией уменьшения стоимостного выражения экспорта по вышеперечисленным товарным группам, снизилась и доля в общем удельном весе: товарная группа 84 - с 1,3% до 0,88%, товарная группа 85 - с 0,4 до 0,19%, по группе 88 – с 0,43 до 0,32%, по группе 90 – с 0,59 до 0,42%.

Уменьшение объемов поставок электрического, энергетического и технологического оборудования обусловлены тем, что строительство Тяньванской АЭС находится в завершающей стадии, и большая часть оборудования по контрактам уже поставлена [62].

Вслед за экспортом, также положительную динамику показал и российский импорт из Китая, причем в стоимостном выражении прирост составит 14,8% процентов, а в физических объемах прирост 12,7%, в сравнение с 2016 годом. Основной причиной, которая послужила этому, по мнению китайских и российских производителей стало укрепление национальной валюты РФ. Китайские товары стали более привлекательными по ценовым характеристикам для российских импортеров.

К тому же, дополнительным стимулом стали быстрые темы роста китайской электронной коммерции. Согласно данным, Министерства коммерции КНР, Россия по итогам 2016 года заняла второе места по объемам импорта, используя для покупки онлайн площадки, их стоимостной объем составил около 4 млрд. долларов.

Рассмотрим структуру основных импортируемых товаров Россией из КНР в таблице 1.5.

Таблица 1.5

Основные товары российского импорта из Китая за 2017 год

№ п п	№ групп ТН	Наименование	2017 г.		Изменения к аналогичному периоду 2016 г. (%)
			Объем экспорта (млн. долл.)	Доля в общем экспорте (%)	
1	84-90	Машины и оборудование, в том числе:	19082,26	44,5	19,8
	84	Энергетическое, технологическое и другое оборудование, станки, насосы и другое	8687	20,2	11,8
	85	Электрические машины и оборудование, аппаратура записи	7429,34	17,3	36,6
	87	Автомобили, тракторы и др. транспортные средства	1638,88	3,8	30,8
	90	Приборы оптические и медицинские	1081,05	2,5	32,6
	28,29, 38-40, 54, 55	Химические товары, из ни:	3640,24	8,5	15,9
	39	Пластмассы, изделия из них	1243,5	2,9	8,2
	29	Органические химические соединения	933,64	2,2	27,7
	54	Химические нити	288,2	0,7	-10,1
	28	Продукты неорганической химии	244,92	0,6	17,8
3	43	Пушнина, меховое сырье, мех, изделия	2863,26	6,7	11,5
	62	Одежда текстильная	2457,77	5,7	24,6
4	64	Обувь	2112,5	4,9	10,9
5	61	Одежда из трикотажа	1661,27	3,9	-10,2
6	73	Изделия из черных металлов	1076,56	2,5	-15,2
7	95	Игрушки, спортивный инвентарь	944,44	2,2	54,2
8	94	Мебель, матрацы, осветительные приборы	921,37	2,1	9,8
9	72	Черные металлы	630,42	1,5	43,9
10	63	Прочие готовые текстильные изделия (белье постельное, покрывала, шторы)	549,08	1,3	-15,5
11	7	Овощи, горох, фасоль и др.	411,66	1,0	11,9
12	82	Столовые приборы	388,87	0,9	30,4
13	83	Изделия из недорогих камней	388,41	0,9	23,9
14	8	Фрукты	378,95	0,9	-5,7
15	42	Изделия из кожи	355,46	0,8	-2,9

Продолжение таблицы 1.6

16	76	Алюминий и изделия из него	326,48	0,8	19,8
17	20	Продукты из овощей, фруктов и орехов	304,35	0,7	-9,6
18	68	Изделия из камня, гипса, цемента	293	0,7	41,7
19	59	Текстильные материалы	250,36	0,6	4,8
20	27	Минеральное топливо, нефть/продукты	244,15	0,6	54,5
21	69	Керамические изделия	240,89	0,6	51,8
22	48	Бумага, картон и изделия из них	230,95	0,5	11,75
23	16	Готовые пищевые продукты из мяса	220,89	0,5	5,1
24	70	Стекло и изделия из него	217,77	0,5	10,9
25	3	Рыба, ракообразные, моллюски	214,25	0,5	1,75
26	60	Трикотажное полотно	174,16	0,4	-6,2
27	81	Прочие недрагоценные металлы, металлокерамика	147,88	0,3	90,35
28	12	Масличные семена и плоды	26,2	0,1	6,5
29	2	Мясо	3,25	0,008	22,5
30	10	Зерновые	2,98	0,007	19,8

Источник: составлено автором по: 21

Опираясь на данные таблицы, можно увидеть, что основные импортируемые товарные группы из КНР претерпели значительное изменения.

Рассмотрим самую большую товарную группу по удельному весу в общей номенклатуре «машины и оборудование», которая выросла на 19,8%. Доля машинно-технической продукции (товарные группы 84-80) увеличилась на 1,88% и составила 44,5% (в 2016 году – 42,62%). Наибольшей удельный вес у 85 группы «электрические машины и оборудование, аппаратура для записи», увеличение с 14,5 до 17,3%.

Незначительно выросла доля оптических и медицинских инструментов до 2,52% (2016 год – 2,18%).

Снизился удельный вес товарной группы 84 «энергетическое, технологическое и др. оборудование» - на 0,7% до 20,2%, и группы 87

«Автомобили, тракторы, и пр. транспортные средства» до 3,8% (2016 год – 4,2%). Но по перечисленным позициям, не смотря на снижение удельного веса, вырос их стоимостной объем - более 30%, кроме товарной группы 84 прирост 11,84%.

Удельный вес основных товарных групп снизился незначительно: химические товары - 8,39% (против 8,48% в 2016 году), пушнина и меховое сырье – 6,67% (против 6,68% в 2016 году), одежда текстильная - 5,28% (против 5,73% в 2016 году), обувь – 4,92% (против 5,09% в 2016 году), одежда из трикотажа – 3,87% (против 4,96% в 2016 году) [32].

По ряду товарных позиций на резкое изменение темпов роста импорта из КНР повлияло изменение конъюнктуры рынка как внутри Китая, так и на мировом рынке. Таким образом, значительно вырос импорт минерального топлива и сырья на 54,5%, черных металлов на 43,9%, электрических машин и оборудования на 36,63%, алкогольных и безалкогольных товаров на 80,4% и т.д.

Вместе с положительной динамикой роста импорта из КНР по основным товарным группам, наблюдается и существенное падение по таким товарным группам, как: одежда из трикотажа «-10,2%», изделия из черных металлов «-15,2%», пр. текстильные изделия снижение на 15,5%, жемчуг и драгоценные камни/металлы «-58,6%» и др.

В целом, несмотря на то, что по итогам 2017 года отмечены некоторые риски, способные негативно повлиять на торгово-экономические отношения между КНР и РФ, в двусторонней торговле данных стран, имеются и положительные тенденции, проявляющиеся, в том числе, и в положительной динамике товарооборота.

Российско-китайское инвестиционное сотрудничество также отметилось разноплановыми изменениями.

Согласно данным Министерства коммерции КНР, в 2017 году в экономику КНР поступило 73,43 млн. долларов прямых российских



инвестиций, что составило прирост, в сравнение с предыдущим годом, 459,7%. Таким образом, объем накопленных инвестиции к концу 2017 года составил 986,27 млн. долларов. В Российскую экономику в 2017 году поступило 547 млн. долларов, а объем накопленных прямых китайских инвестиций достиг 9487 млн. долларов (таблица 1.6).

Таблица 1.6

Инвестиционное сотрудничество Китая и России за 2017, млн.  
долларов

Из России					
	Период (квартал)				
	I	II	III	IV	Итого
1.	Объем накопленных инвестиций на конец периода				
	912,84	913,58	983,21	986,27	986,27
2.	Объем поступивших инвестиций за период				
	0,54	0,74	69,63	3,06	73,97
В Россию					
	Период (квартал)				
	I	II	III	IV	Итого
1.	Объем накопленных инвестиций на конец периода				
	8733	8936	9416	9487	9487
2.	Объем поступивших инвестиций за период				
	143	203	130	71	547

Источник: составлено автором по [39].

В основном КНР производят капиталовложения на территории России по следующим направлениям: энергоресурсы, сельское и лесное хозяйство, торговля, легкая промышленность, производство бытовой электроники и т.д.

Основные направления российских инвестиций в КНР – производственная отрасль, строительство, логистика.

На данный момент существует договоренность между руководителями государств КНР и РФ по доведению китайских инвестиций в РФ до 12 млрд. долларов к 2020 году. Экономическими институтами обоих государств проводится работа по совершенствованию межгосударственного механизма содействия инвестиционной кооперации, активизации межрегионального инвестиционного диалога [4].

В 2016 году года созданы: Межправительственная Российско-Китайская комиссия по инвестиционному сотрудничеству, Межправительственная Российско-Китайская комиссия по развитию Дальнего Востока, Байкальского региона и северо-востока КНР и т.д., которые курируют инвестиционное сотрудничество.

По вышеуказанным данным, можно сделать вывод о том, что торгово-экономические отношения РФ и КНР активно развиваются стратегической задачей данных стран - является конвертация политических отношений в укрепление торгово-экономических, социальных и других сфер сотрудничества.

На данный момент, у торгово-экономических отношений КНР и РФ есть перспективные направления, по которым они работают.

- 1) Сбалансированное наращивание количественных и качественных характеристик экономического сотрудничества: доведение взаимного товарооборота до 200 млрд. долларов к 2020 году, а также диверсификация экспортной и импортной товарной структуры;
- 2) Разработка проектов и ускорение реализации программы совместного инвестиционного сотрудничества, в целях существенного наращивания взаимных инвестиций;
- 3) Разработка программы использования национальных валют в: торговле, вложении инвестиций и т.д.;
- 4) Активизация сотрудничества в сфере энергетики, обеспечение энергетической безопасности КНР и РФ, разработка альтернативных источников энергии;
- 5) Совместное сотрудничество в использовании атомной энергии;
- 6) Разработка и реализация программ по освоению лесных территорий, развитие торговли и инвестиционного сотрудничества в сфере лесного хозяйства;

- 7) Углубление кооперации в высокотехнологичные отрасли, содействие взаимному научному сотрудничеству, разработках инновационных продуктов и их коммерциализация;
- 8) Разработка и реализация программ сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири и Северо-Востока КНР.
- 9) Развитие трансграничной транспортной инфраструктуры (усиление взаимодействия в области транзита китайских грузов через железнодорожные дороги и порты дальнего Востока РФ).

Данным направлениям способствуют - подписанные соглашения и достигнутые договоренности между главами вышеупомянутых стран, за последние 5 лет.

В 2014 году российский «Газпром» и национальная нефтегазовая корпорация Китая CNPC подписали контракт на поставку газа в объем 38 млрд. кубометров в год на протяжении 30 лет, по трубопроводу «СИЛА Сибири». Общая сумма контракта составляет 400 млрд. долларов.

В июне 2018 года между правительствами КНР и РФ подписано соглашение «О международном автомобильном сообщении». По данному соглашению доставка товара теперь возможно из любой точки России в любую точку Китая (от двери – до двери) и наоборот. Ранее же перевозка осуществлялась между заранее согласованными точками в приграничной зоне. Это существенно увеличит товарооборот между странами.

Также в июне 2018 года между странами были подписаны: меморандум между Министерством экономического развития РФ и Государственным комитетом КНР по развитию и реформе о дальнейшем укреплении инвестиционного сотрудничества, меморандум о взаимопонимании между Министерством экономического развития РФ и Министерством коммерции КНР по вопросам сотрудничества в электронной коммерции и мн.др. [66].

Развитие данных приоритетных и перспективных направлений позволят КНР и РФ повысить совокупную мощь данных государств, а также позволит ей усилиться в международной конкурентоспособности.

Интеграционные объединения, в которых состоят Китай и Россия, такие как: ШОС, БРИКС, АТЭС и «Большая 20» говорят о том, что КНР и РФ действуют в одном направлении, придерживается взаимного интереса и выгоды, укрепляют взаимное сотрудничество посредством многосторонних механизмов и т.д. А это в свою очередь, говорит о том, что обе стороны в отношении друг друга нацелены серьезно, и готовы помогать в развитии друг друга долгое время.

## 1.2. Возможности и экспортный потенциал РФ

На данный момент Российская Федерация, как член международного сообщества проводит внешнеэкономическую политику, с учетом внутреннего развития экономики, а также требованиями международных интеграционных объединений, в которых она находится.

На протяжении многих десятилетий, сравнительными и главными преимуществами РФ являлись: геополитическое расположение страны, богатая сырьевая база, относительно дешевая энергия, на базе которых и выстраивалась отраслевая структура экономики.

Россия также как и остальные страны таких интеграционных международных объединений, как БРИКС и СНГ, является индустриальной страной, которая имеет тенденции к движению в постиндустриальном направлении, хотя далека от стран «Большой семерки» (США, Канады, Великобритании, Германии, Японии, Франции и Италии) (Приложение 1).

1. Доля отраслей промышленного производства имеют тенденцию к снижению с 37,9% (2000 год) к 35,5% в 2017 году. Среди стран-участниц СНГ с 2000 – 2013 год, доля в данной отрасли увеличилась только в Азербайджане (максимальное значение) – 61,8%, далее идет Белоруссия и Туркмения. Наименьшая доля в Молдавии – 17,3%. В рамках стран БРИКС наибольшая доля 40,1% в промышленной сфере у Китая. Наименьшая доля у Бразилии 23,4%. В странах «Большая семерка» данный показатель не превышает 35% [12].

2. Резкое сокращение наблюдается в отрасли агропромышленного комплекса и сельского хозяйства РФ в структуре ВВП на 2,6%, таким образом, показатель составляет - 3,8% (2000 год – 6,4%). Это наименьший показатель в группе стран СНГ, наибольший показатель у Таджикистана 28,3%. Среди стран группы БРИКС показатель меньше чем у России только у ЮАР – 2,1%. В странах группы «Большая семерка» данный показатель не превышает 2,5%.

3. Доля услуг в отраслевой структуре России равна 60,7% (с 2000 года «+5,1%»). Среди стран СНГ максимальная доля по данному показателю у Молдавии 67,4%. Среди стран БРИКС выше показатель, чем у России в ЮАР (69,1%) и Бразилии (70,4%). Лидером в группе «Большая семерка» является Великобритания 79,6%, что является наибольшими показателем среди рассматриваемых стран.

Несмотря на то, что в отраслевой структуре ВВП РФ преобладающий характер сферы услуг, уровень и качество жизни населения зависит от эффективности развития промышленной отрасли, т.к. ее продукция является доминирующей в экспорте страны, а формирование доходной части в 2016 году происходило за счет таможенных пошлин (31,3%) и налога на добычу полезных ископаемых (19,5%) (таблица 1.7).

Таблица 1.7

Товарная структура экспорта и импорта РФ, 2010 – 2017 гг.

Товарная группа	2010		2014		2017	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Минеральные продукты	69,9	2,3	70,5	2,5	59,2	1,8
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	12,9	7,3	10,5	7,2	13,3	6,4
Продукция химической промышленности, каучук	6,1	16,5	5,9	16,2	7,3	18,5
Машины, оборудование и транспортные средства	5,2	45,4	5,3	47,6	8,5	47,4
Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного)	2,2	15,5	3,8	13,9	6	13,7
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,5	2,6	2,3	2,1	3,4	1,9
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,1	6,1	0,2	5,7	0,3	6
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,6	0,1	0,4	0,1	0,4
Прочие товары	1	3,7	1,4	4,4	1,9	3,9
Всего	100	100	100	100	100	100

Источник: составлено автором по: [21].

Основную часть экспорта составляет товарная группа «минеральные продукты», из них высокой долей обладает товарные подгруппы: сырая нефть, газ и пр., это свидетельствует о том, что продукция топливно-сырьевого комплекса обладает высокой конкурентоспособность на мировом рынке.

В настоящее время состояние ведущих экспортноориентированных отраслей, таких как топливно-энергетического комплекса (ТЭК), лесопромышленного и металлургического комплекса характеризуются следующими особенностями:

1) Постепенное истощение старых месторождений и рост затрат на разведку и добычу новых объемов, необходимость строительства новых трубопроводов (нефтяная и газовые отрасли);

2) Необходимость модернизации основных фондов (характерно почти для всех все отраслей);

3) Большие транспортные издержки [20].

Можно сделать вывод о том, что топливно-энергетическое сырье – это богатство России. Данная отрасль связана со всеми отраслями народного хозяйства, поэтому ее значение для российской экономики велико. Российская Федерация располагает примерно четвертью всех энергоресурсов мира: 26% запасов газа; 15% мировых запасов нефти, 30% угля, 13% урана и т.д.

Для территории России характерна невысокая степень разведанности и изучения недр энергетических ресурсов, к примеру, изучение недр ресурсов нефти на основе новых геологоразведочных технологиях составляет лишь всего 32%, а газа лишь на 23%.

Нефтегазовый комплекс (НГК) – комплекс по добыче, транспортировке, переработке топливного сырья и распределения их продуктов является главным источником налоговых поступлений государству. На долю НГК приходится 12% промышленного производства и 4,5% занятых в нем рабочих.

Одной из проблем НГК на данный момент является ухудшение сырьевой базы, как в количественном (сокращение объемов), так и в качественном (рост доли трудноизвлекаемых запасов) отношениях. Данная ситуация настолько серьезна, что государство пригрозило и приняло ряд мер по увеличению ряда экспортных пошлин, если нефтяные компании не будут вкладывать свои инвестиции в геологоразведку.

Около 75% разведанных запасов нефти приходится на 12 уникальных и 163 крупных месторождениях, которые являются основными объектами разработки. Динамика Добычи и экспорта нефти представлена на рисунке 1.4.

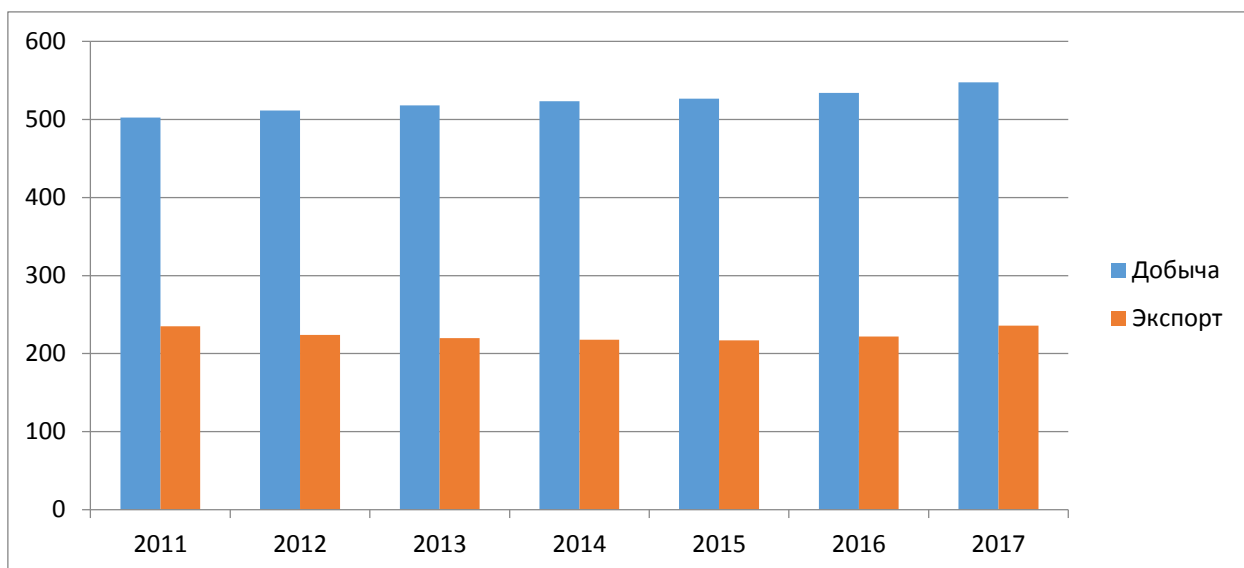


Рисунок 1.4. Динамика добычи и экспорта нефти РФ, млн. долларов

Источник: составлено автором по: [21].

Если рассматривать разведанные запасы нефти по регионам, то получается такая картина: Западно-Сибирский регион (основная добывающая территория) разведанных запасов нефти около 73%, Урало-Поволжский регион около 15,5%, Тимано-Печорская регион – около 7,4%, на неосвоенных территориях, таких как: Республика Саха, Красноярский край, шельфы Печорского и Охотского морей – 3,5%.

Начиная с начала 90 годов прошлого столетия, приросты запасов нефти не компенсируют текущую добычу. Также уменьшается число месторождений не только на старых освоенных территориях, но и на новых перспективных площадках. Основные приросты запасов нефти, получены за счет до-разведки старых, ранее открытых залежей, а также перевода запасов из предварительно оцененных в разведанные [25].

Значительными темпами вырабатываются запасы нефти не только в старых регионах добычи «черного золота» (Урало-Поволжье, Северны Кавказ, территория о.Сахалин), но и значительно выработаны крупнейшие месторождения в Западной Сибири:Самотлорское (63%), Федоровское (56%), Мамонтовское (70%) и т.д.



Прогнозы запасов природного газа оцениваются в 243 трлн. куб. м., но на данный момент достоверные 31 – 45 трлн. куб. м, или 26% всех мировых запасов. Несмотря на то, что запасы весьма внушительные, согласие в перспективах добычи газа намного меньше, чем нефти, так эти запасы нужно еще извлечь из недр, а также транспортировать к потребителям. К 2020 году прогнозируется добыча газа в размере 730-770 млрд. куб. м. Современная добыча газа базируется на трех крупнейших месторождениях: Медвежье (самое старое, добыча падает), Уренгой (близок к состоянию падающей добычи), Ямбург (работает на пике своих возможностей) [23].

На данный момент 70% инвестиций в газовую отрасль направляются для того, чтобы возместить выбытие мощностей, ремонт и реконструкцию, чтобы сохранять достигнутый уровень добычи.

Континентальный шельф арктических морей площадью более 3,9 млн. кв. км, содержит, по оценкам экспертов, более 100 млрд. тонн углеводородов. Неразведанные ресурсы природного газа превышают в 2,5 раза добытые, текущие, разведанные и предварительно выявленные запасы. Распределение неразведанных запасов углеводородов по регионам России представлены в таблице.1.8.

Таблица 1.8

## Распределение неразделенных углеводородов по регионам РФ, %

Регионы	Нефть	Газ	Конденсат
Северные районы	3,7	0,9	0,6
Волго-Уральский	8,1	4,6	12,3
Северо-Кавказский	0,9	0,3	0,6
Западно-Сибирский	44,3	27,8	36,1
Восточно-Сибирский	17,6	18,5	19,2
Дальневосточный	4,5	6,1	4,4
Шельфы морей, из них:	20,9	41,8	26,8
Баренцева	5	15,3	4,6
Карского	56	19,6	15
Охотского	2,6	2,6	1,3

Источник: составлено автором по: [23]

Из других энергоносителей наиболее крупными являются запасы каменного угля, по оценкам экспертов, неразведанные запасы составляют более 5 трлн. тонн.

Основываясь на данных, указанных в таблице, можно сказать, что они свидетельствуют о высокой надежности долговременного развития нефтегазовой отрасли, с учетом удовлетворения потребностей внутри страны, так и за ее пределами. Главная же проблема в том, что наблюдается нехватка инвестиций, отсутствие модернизаций и внедрения современных технологий на всех этапах, начиная с добычи, заканчивая переработкой.

Наращивать объемы добычи и экспорта угля можно значительно, но его темпы ограничены. Добычей каменного угля занимаются в основном частные компании, которые увеличивают добычу в зависимости от спроса на внутреннем и мировом рынках. Проблемы угольной отрасли в основном связаны с низким спросом, и как следствие нехваткой квалифицированных кадров, а также ростом аварий на угольных шахтах.

Также значимыми для сырьевого комплекса РФ являются металлургический комплекс и лесной промышленность. Россия занимает четвертое место по производству чугуна и стали (после таких мастодонтов, как Китай, США, Япония). Что касается экспорта, то на него уходит около половины объемов металла, в 2015 году заметно вырос спрос внутри рынка России. Данная отрасль производит в год свыше 60 млн. тонн стали и стальных изделий, более 40 млн. тонн чугуна, а также свыше 5 млн. тонн труб (данные с 2013 - 2015 год). Российские изделия из стали и чугуна пользуются огромным спросом, и являются конкурентоспособными в мире, как по ценовой категории, так и по качественным показателям. Отечественные сталеплавильные предприятия являются одними из самых прибыльных [12].

Алюминий – один из самых важных стратегических металлов в любом государстве, его выплавкой занимается небольшое количество стран (около 10), которые поставляют на мировой рынок три четверти этого цветного металла. В рамках российской действительности, алюминий стал в последние десятилетия неплохой экспортной товарной группой. Внутренний спрос значительно упал, в связи с этим около 75% выплавленного алюминия отправляется на экспорт, и совокупная доля РФ по экспорту алюминия составляет на 2016 год -22% от общего суммарного объема.

Медная промышленность удерживает 2 позицию после алюминия, и объемы выплавки меди в РФ занимают 2 место в мире (всего за 2016 год произвели 12 млн. т. меди, из них на РФ приходится более 600 тыс. тонн).

Российская Федерация обладает также крупнейшими запасами платины и палладия (в общемировом производстве на 2016 год – 14 и 81% соответственно). На Россию приходится около 45% добычи никеля. Добыча и обработка золота составляет около 8% в мире. Россия обладает крупнейшей алмазной индустрией в мире (оборот данной отрасли около 3 млрд. долларов в год).

На территории России находится 20% всех лесов мира и 25% запасов древесины. Многие эксперты оценивают потенциал лесопромышленного комплекса (ЛПК) 45-60 млрд. долларов, однако на сегодняшний момент оборот едва превышает 8 млрд. долларов [18].

Роль России, на сегодняшний день, сведена к тому, что она экспортирует необработанную простую древесину. На данный момент огромный потенциал ЛПК не реализован. По прогнозам экспертов, в дальнейшем данный комплекс сможет твердо занять лидирующие позиции в экспортной номенклатуре и давать государству стабильные доходы.

Следует отметить, что развитие ключевых отечественных сырьевых компаний происходит за счет собственных средств и прибыли, из-за низкого

инвестиционного рейтинга российским корпорациям отказывают в получении кредитов под низкие проценты и на долгий период.

Экспорториентированные компании приносят основную прибыль России, и от этого развивается машиностроительная индустрия, сфера услуг. Но стоит заметить, что зависимость от цен на сырье (прежде всего нефть и газ) выглядит слишком явно. Здесь можно сделать вывод о том, что зависимость от колебаний конъюнктуры в мировом рынке углеводородов, ставит под удар экономику РФ. Таким образом, углеводородный комплекс является ненадежным источником роста, даже в настоящее время, когда наблюдается благоприятные условия внешней конъюнктуры.

Но к сожалению, уменьшение уровня добычи и экспорта продуктов топливно-энергетического комплекса на данный момент невозможно. ТЭК обеспечивает половину всего российского экспорта, и без поступлений средств, благодаря этим продуктам, будет существенно затруднен процесс ускорения технического прогресса и проведение структурных преобразований, к тому же экспорт данных продуктов необходим для того, чтобы расплачиваться по внешним долгам и кредитам страны.

Вовлеченность в международную кооперацию производства, торговлю услугами, и международный научно-технический обмен оцениваются крайне неудовлетворительно. Закономерно, что в данных условиях процессы наращивания оборотов российского экспорта, могут стать важным элементом структурно перестройки и технологической модернизации страны.

В настоящее время структура промышленного производства неэффективна, т.к. если рассмотреть товарную структуру, то можно увидеть, что поставки наукоемкой и готовой продукции на внешний рынок незначительны. На долю России приходится около 0,3% мирового производства наукоемкой продукции, а удельный вес в национальном экспорте не превышает 1,4% [13].

Потенциал перерабатывающего сектора огромен, несмотря на падение производства, вызванное распадом СССР и падением платежеспособного спроса. Доля обрабатывающего сектора экономики небольшая около 11%, при этом предприятия данного сектора, проигрывают предприятиям сырьевой направленности в уровне рентабельности, если для такой отрасли, как добыча полезных ископаемых этот показатель в среднем около 32%, то для несырьевого сектора – 11% в среднем по стране. Причинами низкой рентабельности несырьевого сектора, можно назвать высокие процентные ставки по кредитам, это касается проектного финансирования длинных кредитов.

Диверсификация экономики сможет дать необходимую стабильность и независимость от отдельных рынков, которые пока есть у РФ.

Россия нуждается в создании инновационной системы, а также в технологическом обновлении производственной базы. Но пытаясь построить инновационную экономику, недопустимо для России потерять индустриальную базу, которая была создана ранее.

Потенциал развития несырьевого сектора огромен. Кризис в 1998 году привел к сокращению издержек производства и инвестиции в перерабатывающую сферу увеличились. В 1999 году произошла компенсация падения, а в 2000 году показали высокие темпы роста ВВП (10%), за счет перерабатывающего сектора. На данный момент, у нас есть огромные возможности углубленной переработки сырья: минеральных удобрений, лесопереработки, пищевой промышленности, машиностроения и т.д.

Стоит отметить высокий экспортный потенциал в таких областях, как: спутниковая связь, услуги спутниковой навигации, продукция обработки информации дистанционного зондирования Земли.

В торговле другими видами высокотехнологичных услуг и продукции Россия не преуспела, кроме продукции военно-промышленного комплекса. В ближайшее время не прогнозируется расширение присутствия РФ на рынке

высокотехнологической продукции и услуг, т.к. наблюдалось сокращение финансирования науки в последние десять лет.

Наша промышленность производит конкурентоспособную продукцию в высокотехнологическом секторе. В первую очередь это касается оружия, экспорт осуществляется в 55 стран мира и составляет более 5 млрд. долл. Российские компании, производящие оружие, занимают на мировом оружейном рынке долю в 10-15%, уступая лишь США. Продажи отечественных вооружений постоянно растут, если в 2015 г. было продано на 3,71 млрд. долл., то в 2016 г. – 4,8 млрд. долл., в 2017 г.- 5,00 млрд. долл., каждый год отмечается в 35-40% рост [2].

Российский портфель заказов на продажи вооружений за рубеж составляет около 14 млрд. долл., которые будут осваиваться в течение нескольких лет. Основные покупатели русского оружия, Индия и Китай, заявляют, что планируют покупать в ближайшие 20 лет на сумму не менее 1 млрд. долл. каждой из стран. У наших компаний появляются новые партнеры в Иране, Малайзии, Кувейте, ОАЭ, Алжире и Вьетнаме [22].

В настоящее время в России усиливается процесс свертывания не только наукоемкой продукции, но также продукты легкой и пищевой промышленности, вытесняются с внутреннего рынка отечественные средства производства. Это относится не только к электронному оборудованию, в изготовлении которого Россия вряд ли может конкурировать с зарубежными странами, но даже к таким относительно несложным изделиям, как бурильные трубы, насосы для добычи нефти и другие виды техники, используемым в относительно благополучных сырьевых отраслях.

Еще менее благоприятные перспективы складываются у российского экспорта готовых изделий в страны Запада. На рынках относительно несложных потребительских товаров российским экспортерам придется столкнуться с конкуренцией дешевой продукции из развивающихся стран, активно вытесняющих западные фирмы с их собственных национальных

рынков. Экспорт технически сложных изделий российского производства на западные рынки уже затруднен их несоответствием высоким требованиям промышленно развитых стран в отношении экологических и эргономических характеристик машин и оборудования производственного и потребительского назначения. Положение осложняется тем, что рынки перспективной для российского экспорта продукции (прежде всего, военно-технической) чрезвычайно политизированы и пробиться на них за счет одной лишь ценовой конкурентоспособности товара практически невозможно.

В тех случаях, когда Россия проявляет способность к поставке на внешний рынок действительно высокотехнологичной продукции, наши западные конкуренты не стесняются прибегать к политическому давлению.

В качестве одной из возможных альтернатив существует мнение о необходимости развития микроэлектронной промышленности в нашей стране. Доводы весьма красноречивы, но тем не менее, в условиях жесткой конкуренции со стороны иностранных производителей шансы России в этой отрасли очень невелики. Собственного производства современных микроэлектронных компонентов из-за устаревшей технологии и технологического оборудования в стране нет, и большая часть микроэлектронных компонентов и систем закупается за рубежом. В представительствах мировых микроэлектронных фирм существуют жесткие ограничения на продажу в Россию определенных типов микросхем. Существует реальная угроза экономической национальной безопасности страны из-за абсолютной беспомощности собственной промышленности в случае ограничения поставок западных микроэлектронных компонентов и информационных систем.

Отрасль микроэлектроники сейчас неконкурентоспособна из-за устаревшего технологического оборудования, и развиваться без государственной поддержки она не сможет. Поэтому сейчас есть единственный способ сделать российскую промышленность

конкурентоспособной: составить программу развития всей отрасли электронной промышленности, разместить заказы на предприятиях ВПК соответствующих отраслей, подлежащих перепрофилированию. Предложить инвесторам построить или профинансировать предприятия, встроенные в технологический цикл программы, под гарантии государства, в том числе в закрытых городах. Пусть Россия не будет страной массового экспорта электроники, но она может обеспечить свою промышленность и экономику, оставить в стране десятки миллиардов долларов, обеспечить научно-технический прогресс, занятость, спрос, увеличить бюджет страны в несколько раз.

Быстрое развитие программного обеспечения в мире создает вызов России как производителю и пользователю информационных технологий (ИТ). Развитие в России экспортной отрасли программного обеспечения сопряжено с решением целого ряда сложных экономических и административных проблем. Успех подобной программы будет зависеть от активности и последовательности политики правительства в течение 5-10 лет.

Информационные технологии – один из основных ресурсов развития в новом столетии. В центре структурной перестройки экономики ведущих промышленно-развитых стран находится информационно-технологический комплекс, включающий производство вычислительной техники, средств цифровой связи, производство программного обеспечения и информационных услуг.

В целом развитие в России отрасли программного обеспечения с экспортной ориентацией вполне возможно, общие условия и потенциал для этого имеются. Общие условия относятся к хорошо известным, но трудноразрешимым вопросам улучшения общего налогового и инвестиционного климата.



В случае проведения целенаправленной политики развития отрасли потребуется выделить эту задачу как приоритетной и наделить какого-то государственного органа специальными полномочиями, чтобы избежать обычной волокиты и межведомственной конкуренции. Можно ожидать, что спрос на программные продукты в мире будет расти в ближайшее десятилетие, в первую очередь, в связи с развитием и распространением Интернета и развития систем электронной торговли и бизнеса, но также и в связи с внедрением новых поколений вычислительной техники.

По оценкам экспертов, промышленно развитые страны физически не смогут обеспечить подготовку необходимого количества специалистов соответствующего профиля в нужный срок.

Россия упустила много времени и не выработала развитой промышленной стратегии в области высоких технологий. Общий неблагоприятный налоговый и инвестиционный режим, развитие коррупции создают значительные общие препятствия для развития экспортных отраслей в области высоких технологий. Общие препятствия развития отрасли информационных технологий в России носят, в общем, универсальный характер. Налоговый режим в настоящее время является крайне затруднительным для инвесторов. Россия располагает определенными преимуществами в области качества и количества квалифицированной рабочей силы, способной производить экспортную программную продукцию на иностранных языках.

Россия имеет примерно 690 исследователей в технических науках на миллион жителей. Выпускники российских вузов традиционно имеют неплохое базовое математическое образование, что позволяет им, теоретически, достаточно быстро освоить некоторые, наиболее трудоемкие виды работ в программировании, не требующие высокой квалификации [5].

### 1.3. Обоснование целесообразности выхода российских предприятий на китайский рынок

Для того, что перейти к обоснованию целесообразности выхода российских предприятий на рынок Китая и дальнейшего торгово-экономического сотрудничества с КНР, рассмотрим структуру внешней торговли России.

Если рассматривать структуру внешней торговли России 2017 года в укрупненном плане, то она представлена: странами Европейского союза (ЕС), на которые приходится 42% товарооборота России, на страны Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) приходится 31% на Содружество независимых государств (СНГ) – 12 %, на страны Евразийского экономического союза приходилось 9% товарооборота, Таможенный союз (ТС) - 6% [41].

На данный момент в 8 ведущих внешнеторговых партнеров России входят такие страны, как: Китай, Германия, Нидерланды, Беларусь, Италия, Турция, Казахстан (таблица 1.9).

Таблица 1.9  
Внешняя торговля РФ по основным странам (млрд. долл.)

Страна	Внешнеторговый оборот				Экспорт				Импорт			
	2000	2010	2015	2017	2000	2010	2015	2017	2000	2010	2015	2017
Китай	6,2	59,4	63,6	84,9	5,2	20,3	28,6	38,8	0,9	39	35	46,1
Нидерланды	5,1	58,4	43,9	40,6	4,3	54	40,8	36,8	0,7	4,4	3,1	3,83
Германия	13,1	51,8	45,8	49,4	9,2	25,1	25,4	25,5	3,9	26,7	20,4	23,9
Белоруссия	9,3	28	24,2	28,3	5,6	18,1	15,4	17,8	3,7	9,9	8,8	10,5
Турция	3,4	25,2	23,3	20,7	3,1	20,4	19,3	17,2	0,3	4,8	4	3,5
Италия	8,5	37,4	30,6	24,6	7,3	27,4	22,3	14,7	1,2	10	8,3	9,9
Казахстан	4,4	15,3	15,6	16,7	2,2	10,8	10,8	11,9	2,2	4,5	4,8	4,8

Источник: составлено автором по: [21].

Среди данных стран за последние годы видится усилие взаимного интереса во внешней торговле: между Россией, с одной стороны, и Китаем, Германией, Республикой Беларусь, Казахстаном.

Начиная с 2000-х гг. резко начинает возрастать доля КНР во внешнеторговых операциях, в 2010 году Китай обгоняет Германию по объемам товарооборота с РФ, и до сих пор остается лидером при этом - тенденция роста доли во внешнеторговых отношениях увеличивается.

Анализ внешнеторгового оборота РФ свидетельствует, о том что ведущие товарные группы, как в экспорте, так и в импорте остаются неизменными. Однако, если рассмотреть общую структуру товарной продукции, пересекающей границу РФ, то она варьируется по странам в (региональном) разрезе (таблица 1.10).

Таблица 1.10.

Сравнительная характеристика товарооборота РФ по странам дальнего зарубежья и СНГ по ведущим товарным группам

Наименование товарной группы	Экспорт				Импорт			
	Страны дальнего зарубежья		Страны СНГ		Страны дальнего зарубежья		Страны СНГ	
	2014	2017	2014	2017	2014	2017	2014	2017
Доля региона в экспорте/импорте	87,2	60,4	12,8	39,6	88,8	65,9	11,2	34,1
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	3,2	5,2	8,0	11,2	13,4	12,5	17,3	23,3
Минеральные продукты	0,6	0,9	1,6	1,7	0,4	0,3	5,4	6,2
Топливо-энергетические товары	73,3	62,0	43,9	32,6	0,5	0,5	10,3	3,9
Продукция химической промышленности, каучук	5,1	6,0	11,1	15,5	16,8	19,0	8,7	14,2
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,1	0,1	0,2	0,5	0,5	0,1	0,2
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,1	3,3	4,1	4,4	1,9	1,7	3,7	3,1

Продолжение таблицы 1.10

Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,1	0,1	1,2	1,7	5,8	5,8	4,5	7,7
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	2,7	3,5	0,4	0,6	0,3	0,2	0,2	0,7
Металлы и изделия из них	7,9	10,0	10,3	11,7	5,7	5,3	18,1	13,8
Машины, оборудование и транспортные средства	3,7	7,3	16,3	16,7	50,4	50,2	29,4	23,3
Другие товары	1,2	1,7	3,0	3,6	4,3	3,9	2,3	3,6
ВСЕГО:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: составлено автором по: [21].

Исходя из выше представленных данных в таблице, видим, что наибольшей долей товарного экспорта обладает продукция топливно-энергетического комплекса (ТЭК). В 2017 году, удельный вес данной группы товаров в общей структуре товарного экспорта России в страны дальнего зарубежья составил 62% и 32,6% в страны СНГ.

Наибольший удельный вес в импорте России приходится на группу товаров «машины, оборудование и транспортные средства», где доля в общей структуре импорта по странам СНГ - 23,3% и 50,2% по странам дальнего зарубежья. Второй по значимости товарной группой в импорте России из стран СНГ становится группа «Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» - 23,3%, а на страны дальнего зарубежья товарная группа «Товары химической промышленности» - 19% в общей товарной структуре импорта.

Сделать правильный выбор о предпочтительном направлении дальнейшего развития внешнеторгового сотрудничества России, опираясь только на товарную структуру экспорта и импорта очень сложно.

С другой стороны, нужно понимать, что современная эпоха – это власть и гегемонии наиболее сильных и конкурентоспособных государств. Но никогда ранее догоняющий тип развития экономики страны не трактовался, как приговор, ведь у национальных хозяйств есть возможности использования протекционистских методов защиты и ухода от техногенного влияния других стран.

На данный момент, ситуация немного поменялась, при формировании модели внешнеторговой политики и принятии решений о структурных экономических реформах, руководство стран все чаще вынуждено учитывать влияние внешних факторов, а после этого внутренних. Если посмотреть на реальную экономическую ситуацию в мире, то она свидетельствует о том, что некоторые страны вовлекаются в международную торговлю, когда страна не готова, т.е. ее производителям не удалось создать конкурентоспособного преимущества своих товаров. Как результат, развивающиеся страны находятся на периферии мирового развития, и им отводится роль обслуживания мировых производственных циклов, а далее они из субъектов экономики превращаются в объекты геоэкономических войн.

Негативные последствия сложившейся ситуации сглаживает понимание руководства развивающихся стран их «зависимого положения» на мировых рынках. При этом, если страна принимает решение в внешнеторговом сотрудничестве с более развитым партнером, и самое главное, если сможет убедить и заинтересовать его, то это означает что в наиболее лучшем случае, она будет экспортировать промышленную продукцию, при этом импортировать высокотехнологичные продукты и услуги. В худшем же случае, на экспорт будет отправляться неготовая продукция и сырье. Нужно понимать, что положительное сальдо торгового

баланса не всегда говорит о том, что торговля сыграла огромную положительную роль в развитии национальной экономики. Как результат, развивающиеся страны с большим качественным ресурсным и экономическим потенциалом, контроль над которыми они хотят оставить за собой, с небольшой группой конкурентных преимуществ, пытаются сохранить национальный суверенитет, при этом гарантировать высокий уровень национальной экономической безопасности, при выстраивании внешнеторговых отношений, особое внимание уделяют игрокам рынка с аналогичными характеристиками. Примеров достаточно, все интеграционные объединения были созданы и создаются по причинам, указанным выше.

Касаясь конкретно России, в данном контексте, это означает что страны СНГ – это те страны, с которыми нужно углублять интеграцию, налаживать и улучшать внешнеторговое сотрудничество (повышать объемы как экспорта, так и импорта), повышая свой национальный уровень конкурентоспособности, «организуя стратегический маневр по осуществлению прорыва к мировому доходу» [14].

Если же рассматривать страны СНГ в контексте экономического потенциала и развития, то Россия среди них наиболее развитое и богатое государство. Разрешить важные вопросы для экономики России, как развитие сферы НИОКР и привлечение инвестиций в отдельные отрасли национального хозяйства, в рамках интеграционных группировок будет довольно таки сложно.

Задача немного упрощается, если к достигнутому уровню и качественного содержания внешнеторгового сотрудничества, добавить цели развития государств-партнеров, темпы и уровень экономического развития.

В настоящий момент, мировой рынок, как и межстрановые отношения демократичны, по сути, любое государство может внести свою лепту в развитие мировой экономики, основываясь на собственной специализации в

разделении международного труда, так как большинство рынков в мире открыты и либеральны.

Конкретно для России это означает, что в принципе она может развивать торгово-экономическое сотрудничество с такими развитыми странами, как Германия, Италия, США и другими развитыми странами (по крайней мере, сохранять отношения на достигнутом уровне).

В настоящее время Россия получает с рынков развитых стран «технологический экспорт», а также товары массового потребления и имеет возможность пополнять собственный бюджет за счет экспорта сырьевых ресурсов (например, за счет ресурсов ТЭК – нефть, газ и т.д.).

Исходя из сложившейся ситуации, которая складывается на мировой арене, национальных интересов и приоритетов РФ, уровня развития российских внешнеэкономических институтов, а также положения в национальной экономики, в рамках реализации стратегии «Разворота на Восток», следует развивать торгово-экономические отношения с азиатскими странами, и в первую очередь с Китаем.

Причин этому несколько.

Во-первых, для России Азия в целом, и в частности китайский рынок – шанс «выторговать время» для структурной перестройки экономики. В настоящее время Россия не готова к жесткой конкурентной борьбе с развитыми странами так, как развитые страны в совершенстве владеют такими факторами производства как капитал и знания. Для того, чтобы российские производители смогли научиться производить качественную продукцию с высокой долей добавленной стоимости и реструктурировать мировые рынки определенных сфер, которые складывались десятилетиями, при этом заявив на них о своем присутствии, нужно очень много времени. Если страна хочет уйти от экспорта сырья (в случае РФ – от экспорта сырья и продуктов ТЭК), то «западное направление» это – не лучший вариант (даже в среднесрочной перспективе): страны с более высоким уровнем развития

экономики не станут покупать аналоги собственным товарам, которые будут стоить еще и дороже [31].

Во-вторых, Китай, среди азиатских стран, государство – состоявшийся внешнеторговый партнер России (первое место по объему товарооборота). Кроме этого, развитие российско-китайских отношений характеризуется достаточно большим количеством точек соприкосновения стратегических интересов в экономической, социальной, политической, экологической и других сферах деятельности. Россия и Китай организует межстрановой диалог между друг другом на национальном и наднациональном уровне в рамках таких образованных структурных объединений, как Шанхайская организация сотрудничества, БРИКС, АТЭС, Совет безопасности ООН и др.

Многие экономисты склоняются, что складывающиеся отношения России с Китаем влияют на формирование новой структуры мирового порядка, именно из-за этого отношения данных стран находятся под таким пристальным вниманием мирового сообщества.

Исходя из этого, следует, что нужно развивать уже существующие отношения и договоренности по взаимному торгово-экономическому сотрудничеству, но стоит пересмотреть политику использования полученных финансовых средств от экспорта российских ресурсов, а также политику импорта из Китая, и использовать перспективные возможности сотрудничества в сфере диверсификации российской экономики.

В долгосрочной перспективе, следует обратить внимание на то, что нужно снижать долю в импорте в таких статьях - «машины, оборудование и комплектующие», а также в продукции наукоемкой сферы, за счет создания импортозамещающих производств данных товаров на территории страны.

Вполне возможно, что темпы дальнейшего сотрудничества по сырьевому экспорту следует сохранять, однако РФ стоит использовать получаемые прибыли не для дальнейшей эксплуатации ресурсной базы, и не для импорта высокотехнологичных продуктов (в частности из Китая), а



использовать полученные финансовые ресурсы для создания производств и построения полного производственного цикла конкурентоспособных отраслей и отраслей, с привязкой к сырьевой базе, на собственной территории. Несмотря на то, что в настоящее время имеется тенденция к увеличению доли импортируемых из России товаров КНР (РФ первый по значимости поставщик минеральных продуктов в Китай), ее доля остается достаточно невысокой, и составляет менее 3% (таблица 1.11).

Таблица 1.11

Динамика долей некоторых стран мира в экспорте и импорте Китая, %

Страна	Экспорт		Страна	Импорт	
	2014	2016		2014	2016
Корея	9,7	10,1	США	16,9	18,4
Тайвань	7,8	8,1	Гонконг	15,5	13,7
Япония	8,3	9,1	Япония	6,4	6,1
США	8,1	8,5	Корея	4,3	4,4
Германия	5,4	5,5	Германия	3,1	3,1
Австралия	5	5,3	Нидерланды	2,8	2,8
Россия	2,1	2,9	Россия	2,3	2,8
Бразилия	2,6	2,7	Вьетнам	2,7	2,6
ЮАР	2,3	2,7	Великобритания	2,4	2,4
Малайзия	2,8	2,4	Сингапур	2,1	2,4
Таиланд	2	1,8	Малайзия	2	2,4
Сингапур	1,6	1,7	Индия	2,3	2,2
Франция	1,4	1,7	Тайвань	2	2
Индонезия	1,3	1,1	Австралия	1,7	1,8
Канада	1,3	1,4	Индонезия	1,7	1,8

Источник: составлено автором по [59].

В-третьих, развивать торгово-экономическое сотрудничество России с КНР следует потому, что Китай – это растущая экономика с очень емким внутренним рынком, занимающая первое место по ВВП, рассчитанного на основе ППС. В настоящий момент Китай занимает первое место в мире по объемам экспорта, и второе место в объеме импорта (2016 г. -10,17%), в связи с этим его роль в формировании климата на мировом рынке экспорта и импорта огромна [38].

Важнейшими задачами КНР являются: обеспечение роста экономики на 8% в год и дальнейшая внешнеэкономическая экспансия.

В настоящее время, доля КНР в мировом экспорте максимальна. По итогам 2016 года она составляет – 13,47%, что особенно впечатляюще для РФ в 1,8% (таблица 1.12). Для России это означает существование потенциальной ниши для экспорта продукции отечественного производства.

Таблица 1.12.

Динамика доли России и Китая в мировом ВВП (по ППС) и мировом экспорте, %

Показатель	2000		2005		2010		2013		2017	
	КНР	РФ	КНР	РФ	КНР	РФ	КНР	РФ	КНР	РФ
Доля в мировом ВВП	7,4	3,3	9,8	3,6	13,9	3,6	16	3,5	17,8	3,1
Доля в мировом экспорте	3,9	1,7	7,3	2,3	10,4	2,6	11,7	2,8	13,5	1,8

Источник: составлено автором по: [71].

Наибольшую долю в структуре современного экспорта Китая занимает продукция машино- и приборостроения 52,7%, а также продукция легкой промышленности (18,3% соответственно). Важно отметить, что в настоящее время стоимость экспорта продукции машиностроения Китая в 2,3 раза больше суммарного экспорта РФ и в 3,3 стоимости углеводородных ресурсов России. По итогам 2017 года, суммарная стоимость экспорта сотовых телефонов из КНР составила - 126 млрд. долларов (для примера: Россия в 2017 году экспортировала нефти на сумму 171,2 млрд. долларов, а природного газа 53,4 млрд.долларов).

Ведущие импортные группы товаров КНР: сырьевые ресурсы и полуфабрикаты, необходимые в различных отраслях промышленности (41,6% по итогам 2017 года), а также уже названная в экспортном направлении продукция машино- и приборостроительной отрасли (42,8%) (таблица 1.13).

Таблица 1.13

Укрупненные товарные структуры экспорта и импорта КНР (2013 и 2017 года)

Товарная группа	2013		2017	
	Млрд. долл.	Доля, %	Млрд. долл.	Доля, %
<b>Товарная структура экспорта</b>				
Продукция машиностроения и приборостроения	1120	50,7	1105,6	52,7
Продукция легкой промышленности	430,1	19,5	383,9	18,3
Продукция химической промышленности	269,8	12,2	263,1	12,5
Прочие товары	389,1	17,6	345,3	16,5
Всего	2209	100	2098	100
<b>Товарная структура импорта</b>				
Сырье и полуфабрикаты для отраслей промышленности	825,8	42,3	661,024	41,6
Продукция машиностроения и приборостроения	818,3	42,0	680,092	42,8
Прочие товары	305,9	15,7	247,884	15,6
Всего	1950	100	1589	100

Источник: составлено автором по: [59].

При этом нужно отметить, что в сравнении с 2013 годом в 2017 году экспорт и импорт упали на 5,02% и 18,51% соответственно. Это связано, прежде всего, с тем, что правительство КНР в 2015 году приступило к реализации правительственной программы по уходу от экспортоориентированной модели экономики, т.к. правительство намерено попытаться облегчить условия внутренней торговли, а также снизить кредитные ставки для среднего и малого бизнеса.

Нужно отметить, что высокая доля машин, оборудования и электроники в экспорте КНР объясняется тем, что в стране открываются филиалы транснациональных корпораций (ТНК), соответствующих стран. Производственно-технологический процесс данных предприятий построен таким образом, что они импортируют комплектующие и инвестиционные товары, а затем экспортируют доработанные комплектующие и готовые товары на внешний рынок.

В настоящее время КНР осуществляет торгово-экономическое сотрудничество более чем с 220 странами мира, в большинстве с которыми подписаны торговые соглашения и протоколы. Ведущими внешнеторговыми партнерами КНР являются: США (18,4%), Гонконг (8,2%), Япония (7,5%), Южная Корея (6,9%), Германия (4,1%). На долю России приходится 1,9% внешнеторгового оборота Китая (таблица 1.14).

Таблица 1.14

## Внешнеторговый оборот КНР с некоторыми странами

Страна	2013		2016	
	Млрд. долл.	Доля, %	Млрд. долл.	Доля, %
США	521	12,5	520,8	18,4
Гонконг	401	9,6	304	8,2
Япония	312	7,5	275	7,5
Ю.Корея	274,2	6,6	252,7	6,9
Германия	161,6	3,9	151,3	4,1
Австралия	124	3,0	108,2	2,9
Малайзия	106,1	2,6	87	2,4
Россия	89,2	2,1	70	1,9
Индия	65,5	1,6	71	1,9
Бразилия	90,3	2,2	68	1,8
Прочие страны	1816,5	43,7	1777,5	48,2
Всего	4159,3	100,0	3685,5	100,0

Источник: составлено автором по: [71].

К числу ведущих партнеров в экспорте КНР следует отнести: страны ЕС, США, страны АСЕАН, Гонконг, Японию, Республику Корею, куда поставляется 2 ведущих группы китайской экспорта (машины, оборудование и комплектующие; электроника и комплектующие). Совокупная доля экспорта по вышеуказанным товарным группам достигает порядка 43%. На такие страны, как Россия, Австралия, Индия, Бразилия приходится около 5% от общего экспорта вышеуказанных товаров [46].

На рынках стран ЕС, России, Кореи, Австралии, США, Японии достаточным спросом пользуется китайская продукция легкой промышленности, где совокупная доля не более 10%.

## ГЛАВА 2. ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНОК КИТАЯ

### 2.1. Проблемы выхода российских предприятий на рынок КНР

Рынок Китая по своей сути является очень сложным. Сложным он является в силу своих особенностей и нюансов: административных, социально-культурных, экономических, административных, таможенных и т.д. Данные особенности и нюансы, как раз таки являются проблемами для русских предприятий пытающихся выйти на китайский рынок, и если на начальном этапе не обратить внимание на них, то это может стать фатальной ошибкой, ставящей под сомнение все ведение бизнеса с данным рынком.

Основными проблемами российских предприятий по входу на рынок Китая, являются:

1. Незнание рынка Китая;
2. Таможенное, валютное, тарифное и нетарифное регулирование;
3. Незнание потребителей и потребительского поведения КНР;
4. Выбор формы ведения бизнеса;
5. Кросс-культурные особенности и языковой барьер [49].

Незнание рынка Китая.

Самым главным при выборе рынка, в частности для рынка КНР, является то, что каждый рынок уникален, и первая проблема, которая стоит перед руководителями предприятий - это незнание рынка, т.е. незнание его особенностей, структуры, объема спроса, уровня конкуренции, тарифного и нетарифного регулирования и т.д.

К тому же еще одна вытекающая отсюда проблема то, что китайский рынок – это множество рынков, которые разительно отличаются друг от

друга. Целесообразно выбирать конкретный локальный рынок и изучать, а в дальнейшем подстраиваться под его местные особенности.

Потребительский рынок Китая один из самых больших рынков с широким разнообразием товаров. Потребительские расходы населения в 2016 году составили 6022,7 млрд. долларов, а доля в мире составила 8,4%. По прогнозам экспертов данная тенденция позволит КНР в 2021 году перейти отметку 6100 млрд. долларов [45].

С начала запуска КНР нового цикла по расширению потребления 2015 – 2020 г. на фоне подъема расходов на продукты питания и одежды, также поднялся спрос и расходы на транспорт, культурный досуг и электронную связь. Новая структура потребления населения Китая становится сбалансированной и приближается к развитым странам.

Все это стало возможным благодаря правильной политики КНР по повышению покупательной способности населения, которая способствует появлению новой формации среднего класса «Я могу», не отказывающий себе в дорогих покупках.

Огромное внимание нужно обратить на рынок электронной коммерции, т.к. на данный момент он стремительно набирает обороты в Китае. По прогнозам экспертов, электронная коммерция в ближайшие 10 лет будет основным каналом розничной торговли, т.к. к 2020 году электронная коммерция будет обеспечивать более 40% процентов потребления. На данный момент 80% покупок с помощью электронной коммерции проходят через мобильный интернет.

Что касается районов Китая, то исторически сложилось, что концентрация предприятий по производству товаров массового потребления сосредоточились на юге и юго-востоке страны. На данных территориях развита легкая промышленность, а ассортимент продукции насчитывается тысячами.

Запад и север Китая – это тяжелая промышленность (машиностроение). На данный момент, активно идет застройка заводами и фабриками химической промышленности и перерабатывающей отрасли.

Несмотря на то, что китайские производители работают почти, что во всех сферах, а из этого следует, что конкуренция очень большая, власти КНР – развивают новые районы со свободными рыночными нишами, а также создают наиболее благоприятные условия для экспорта и созданию новых производств.

Несмотря на высокую конкуренцию, китайцы ведут единую торговую политику, для этого они объединяются и выработывают правила (ценовая политика, единые условия поставки). Отсюда следует, что продукт должен отличаться уникальным конкурентным преимуществом по качественным характеристикам.

Особой проблемой у российских экспортеров является таможенное, валютное, тарифное и нетарифное регулирование. Кратко рассмотрим, главные направления в области регулирования импорта в Китай.

Действующие торговые ограничения.

В основном все действующие торговые ограничения для товаров российских предприятия со стороны КНР являются антидемпинговые пошлины. Под ними мы понимаем особый таможенный тариф на импортные товары для того, созданный для защиты интересов национальных производителей.

На данный момент антидемпинговые пошлины действуют в отношении товарной группы «пластмассы и изделия из них», конкретно антидемпинговые пошлины взимаются с полиамидов в первичной форме (производные пластмассы, использующиеся в автомобильном и авиастроении).

На данный момент в отношении всех российских предприятий поставляющих полиамиды действует размер антидемпинговой пошлины в

23,9%. Деятельностью по установлению и контролю антидемпинговых пошлин занимается Министерство коммерции КНР.

Особенности таможенных процедур.

Сертификация импортируемой продукции в Китай.

В Китае действуют различные требования к оценке сертификации импортируемых товаров. Стандарты очень схожи с американской и европейской системой. Процесс сертификации не дороже, чем в других странах, но занимает очень много времени. Продолжительность зависит от конкретно продукта, а именно от количества его тестов.

В КНР ответственность по сертификации продукции возложена на «Китайский центр качества» (CQC).

Сертификация построена по отраслевому принципу, постоянно взаимодействуют с требованиями национальных стандартов, технических требований и норм.

Все импортируемые товары в КНР должны обязательно быть сертифицированы и иметь соответствующее подтверждение. Сертификация производится в рамках специального комитета ССІВ (China Committee Import Buyer).

Различают 4 основных вида сертификатов и этикеток:

- на безопасность (желтый цвет);
- на отношение к здоровью людей (синий цвет);
- качество продукции (красный цвет);
- экономия энергии (белый цвет) [59].

Для иностранных компаний, производящих продукцию на территории КНР, также предусматривается процедура сертификации. При это возможно получить разовый сертификат.

После прохождения процедур сертификации, выдается сертификационный знак ССС (Прохождение обязательной процедуры сертификации) или СQC (Сертификат качества КНР).



В настоящее время существует ряд ограничений на ввоз животного происхождения из России. Запрещены для ввоза в КНР следующие товарные группы:

- «мясо свиней и продукция из них»;
- «мясо овец и коз, продукция из них»;
- «мясо парнокопытных и продукция из них»;
- «мясо парнокопытных и продукция из них».

Запрет КНР по данным товарным группа объясняется безопасностью страны, т.к. по данным товарам зафиксированы случаи заболеваний в регионах Российской Федерации. Также нельзя ввозить в КНР продукцию из: диких животных; продукцию животного происхождения, не предназначенную в пищу; яиц и продукции молочного происхождения, кроме мороженого [44].

Основные документы по ввозу товаров в Китай (законодательные акты, режимы карантин, стандарты и пр.) можно получить на официальном сайте Торгового представительства РФ в КНР.

Также существует ограничения на ввоз товаров растительного происхождения из России.

На данный момент запрещен ввоз продуктов зерновых культур (пшеницы, ржи, ячменя и др.) на территории КНР. Запрет снимается после проведения процедур по оформлению допуска на рынок. Также запрещен ввоз, без допуска: крупы гречневой, гороха, овса, пшено и т.д.

Процедуру допуска можно пройти с помощью Российского сельскохозяйственного надзора. Порядок проведения процедуры можно получить на сайте Торгового представительства РФ в КНР.

Для поставок продукции водного промысла (рыбы, моллюсков, раков, рыбной муки и т.д.) нужно пройти аккредитацию в территориальном органе Россельхознадзора.

Нетарифные меры и техническое регулирование.

Нетарифные методы регулирования представлены в основном: квотированием, лицензированием и запретом на импорт продукции.

В настоящий период времени импортное квотирование КНР распространяется на продукцию 8 товарных групп: кукурузу, пшеницу, рис, сахар, шерсть и одежды из нее, хлопок и химические удобрения.

Лицензирование импорта в КНР регулируются Министерством коммерции КНР совместно с Главным таможенным управлением. Список продуктов, которым необходимо лицензирование размещены на сайте Минкоммерции КНР. То же самое касается и списка продукции запрещенной к ввозу [16].

Проблемы технического регулирования КНР обусловлены, прежде всего:

- соблюдением национальных стандартов;
- получением сертификатов качества;
- спецификой упаковки и маркировки товара;
- получением документов санитарно-гигиенических норм;
- документы, подтверждающие прохождение таможенных формальностей.

Китай является активным инициатором членом ВТО, с начала присоединения китайское правительство направило в комитет «По технически барьерам и торговле» 1140 нотификаций о введение новых дополнительных технических требований и регламентов.

Результат анализа барьеров технического регулирования показывает то, что основные товарные группы, как углеводороды (нефть, газ), металлы, рудничное сырье не затронуты (продукция сырьевой направленности).

Действующие ограничения импорта из России, касаются продуктов животного и растительного происхождения, а также продуктов их переработки (лес, пиломатериалы, зерновые, крупнорогатый скот и т.д.),

которые уже не регулируются техническими требованиями, а регулируются фитосанитарными и санитарными, регламентирующимися.

Валютно-финансовое регулирование.

В Китае ограничений по приобретению валюты для платежей нет. Порядок платежей регулируется инструкцией Государственного управления валютного контроля КНР [7].

Для авансовых платежей импортеры в Китай обязаны предоставить импортный контракт, и иные документы, которые подтверждающие платежные обязательства, в том числе счет фактуры.

При всем при этом существуют нормативные положения, касающиеся документации для предоставления получения авансовых платежей. Это в частности, импортные контракты, таможенные декларации, счета-фактуры, отгрузочные документы. А если импортируемый продукт подлежит квотированию или иному контролю, то должно быть предоставлено разрешение на импорт.

Незнание потребителей и потребительское поведение в КНР.

Наверное, одна из самых важных проблем при выходе на рынок КНР, ведь если мы не знаем нашего покупателя и его предпочтений, то мы попросту не сможем продать свою продукцию ему.

Китай – это огромный рынок, при этом потребители данного рынка являются самыми активными, причем данная активность все больше прослеживается в режиме онлайн.

В Китае основной потребительский сегмент – это средний класс. Здесь стоит отметить, что средний класс характеризуется с точки зрения социально-экономической, а не с точки зрения потребительского поведения.

Это люди, которые живут в крупных городских агломерациях, для них характерно то, что они тратят больше, чем предыдущие поколение, несмотря на незначительный доход. В основном это люди от 17 до 36 лет, хорошо разбирающиеся в интернет технологиях.

Отличительные особенности данной группы:

- 1) расценивают свое положение как устойчивое, и считают себя платежеспособными;
- 2) ориентируются на мнение своей малой социальной группы;
- 3) большинство покупок совершают онлайн;
- 4) живут сегодняшним днем.

Основные покупаемые товары и услуги – для персонального ухода, здорового образа жизни и развлечений, продукты питания без ГМО [11].

Также можно выделить основные факторы, которые влияют на потребительское поведение:

- большие семьи, ценность семьи;
- плохая экология;
- тренд на личную гигиену и уход за собой.

Стоит отметить, что потребление и покупки таких товаров, как шоколад, газировка, пиво, соки, печенье и снеки падают, а в противовес растут: средства для гигиены, здоровая пища, услуги фитнес тренеров и спа салонов и мн. др.

Несмотря на то, что мужчин в Китае больше, основную долю покупок делают традиционно женщины, т.к. многие из них занимаются домохозяйством, а в свободное время делают покупки для всей семьи.

Поведение потребителей «До покупки» в Китае своеобразно. Начинается он с того, что они самостоятельно ищут информацию о предполагаемом объекте покупки, затем заходят и читают отзывы других людей (на маркетплейсах, социальных сетях, интернет-гипермаркетах, мессенджерах и т.д.). Далее они советуются с родственниками и друзьями, и совершают покупку. Китайцы огромное значение придают рекомендациям популярных блогеров (лидеров-мнений).

Поведение потребителей «Во время покупки» не отличается ничем особенным. Покупка оффлайн (магазин, гипермаркет) – товар изучен вдоль и

поперек, но самое главное, где расположен товар и как он представлен для потребителя. Очень важное значение играет упаковка. Чем красочней и заметней она, тем больше вероятность, что он ее купит, главное, чтобы она не была перегружена информацией. В онлайн покупке все еще проще, делается это в один клик.

Поведение потребителей «После покупки», каждый уважающий себя китайский потребитель отписывается о покупке в комментариях, и делает отзыв в интернете, а также делится своим мнение по поводу покупки с ближним окружением.

Помимо отзывов со стороны референтной группы, для китайцев при покупке товаров также остаются главным несколько моментов:

1) Товар должен вызывать доверие. Качество товаров самое главное конкурентное преимущество. Известный бренд в Китае – качественный бренд. Несмотря на то, что Китай производит практически все, китайские потребители больше покупают иностранную продукцию, т.к. бытует стереотип о том, что она ее качество лучше. Особенным предпочтением у китайцев пользуются товары, упаковка которых подчеркивает, что продукт импортирован из другой страны (например «Made in Russia»).

2) Товар должен выделяться на полке (на витрине интернет-магазина). Для китайцев очень примечательно, если товар заметно выделяется среди аналогов, и других продуктов. Они также очень ценят, если к товару идет бонус (дополнительная упаковка, объем в подарок и т.д.)

3) Товар должен соответствовать тренду «Продаем лучшую жизнь». Китайцы стремятся к «лучшей жизни», для этого они готовы покупать дорогие, но качественные товары, которые способны удовлетворить их желание выделиться и улучшить свое качество жизни.

Выбор формы ведения бизнеса. Наверное, для каждого предпринимателя, который выходит на внешний рынок, встает вопрос о том,

каким образом вести ему бизнес – собственными силами, или вместе с партнерами страны, в которую он хочет выйти [42].

Ведение бизнеса с Китаем возможно по следующим формам:

- 1) Создание предприятия со 100% иностранными инвестициями;
- 2) Создание совместного предприятия;
- 3) Создание представительства иностранного предприятия.

От выбранной формы присутствия на рынке, зависит дальнейшая стратегия действий на рынке КНР. Любая форма ведения бизнеса имеет свои недостатки и преимущества, а также для каждой есть свои проблемы создания, подробнее все это рассмотрим в параграфе 2.2.

Кросс-культурные особенности одна из главных проблем, для общего понимания культурных различий, рассмотрим оценку России и Китая по детерминантам культурных измерений Г.Хофстеда (рисунок 2.1).

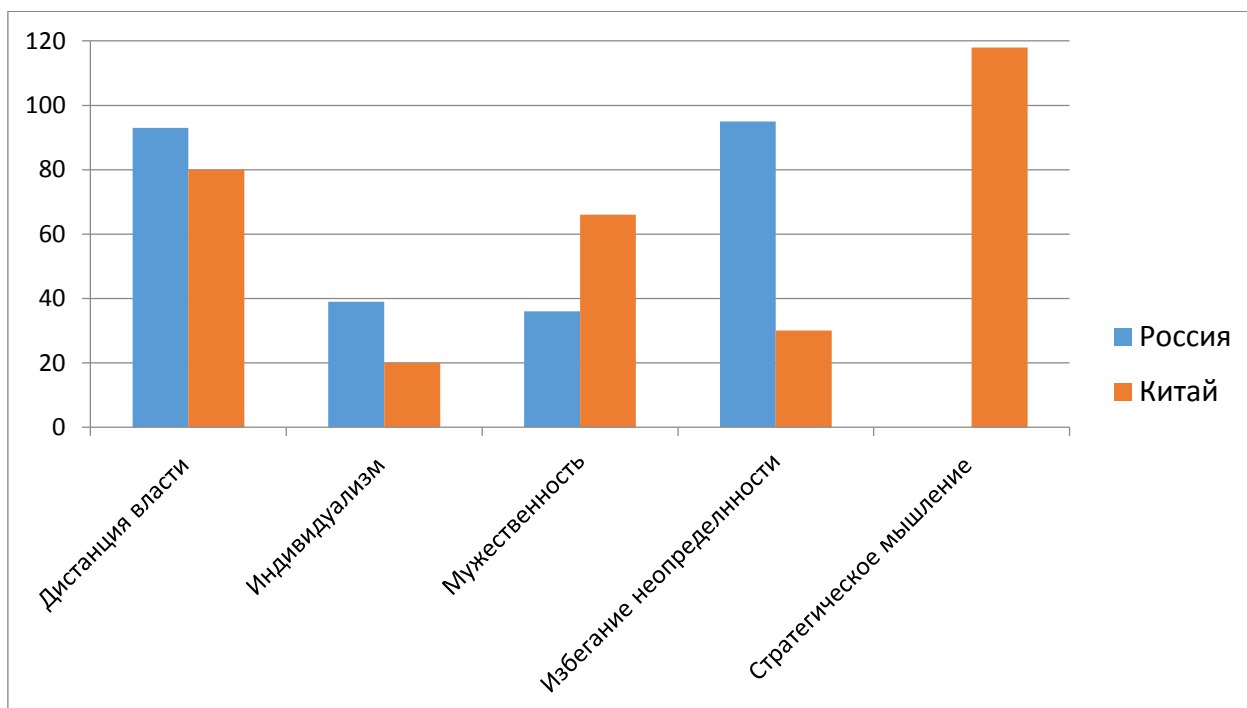


Рисунок 2.1 Культурное измерение России и Китая по детерминантам Г.Хофстеда

Источник: составлено автором на основе: [34].

Данный анализ проводился по 120 бальной шкале по 5 основным парам культурных измерений:

- «Дистанция власти – низкая или высокая»;
- «Индивидуализм и коллективизм»;
- «Мужественность и женственность»;
- «Степень избегания неопределенности – высокая или низкая»
- «Стратегическое мышление - краткосрочная или долгосрочная ориентация».

В общем целом, опираясь на данные культурных измерений, нужно сказать о том, что в принципе культуры схожи.

Дистанция власти, как в России, так и в Китае довольно высокая, т.е. в обеих странах власть воспринимается, как наиболее важная часть жизни человека. В России дистанция власти больше на 13 пунктов, что говорит еще о большей значимости управляющих органов для российских людей.

Низкая степень индивидуализма присуща для обеих стран. Китай и Россия - коллективистские культуры, для которых интересы группы выше собственных интересов.

Китайская культура более мужественна, чем российская, для нее присуще – достижение целей любым путем, а также соперничество и более развитая приверженность материальных ценностей, в противовес российской культуре «женственного» типа для которой присуще – выстраивание и поддержание отношений, а также уступки и уход от конфликтных ситуаций.

Избегание неопределенностей. Высокий уровень у России, для которой присуще – стандартизация и работа по правилам, создание отлаженного механизма действия в той или иной сфере, что нельзя сказать о Китае, для которого приемлем риск, проявление инициативы в непонятной ситуации, а также спокойное принятие решений.

Стратегическое мышление – долгосрочная ориентация на будущее присуща Китаю, что говорит о серьезных намерениях долгосрочных и плодотворных отношений с Россией.

Несмотря на то, что культуры РФ и КНР похожи, есть много нюансов, которые перерастают в проблемы ведению бизнеса с Китаем для российских предпринимателей.

Не понимание значимости доверительных отношений для китайских партнеров со стороны российских предпринимателей. Для китайцев очень важны доверительные отношения с партнерами, они это очень высоко ценят. Для китайцев нет разделения бизнес или личная жизнь, поэтому по деловому китайскому этикету нужно поддерживать связи с китайскими партнерами и вне рабочее время, что кажется очень странным для представителей российского бизнеса [47].

Не знание языка делового общения. Несмотря на то, что Китай активно развивает торгово-экономическое сотрудничество с Россией, а следовательно русский язык должен быть знаком для них, но это не так. В Китае слабая позиция и у английского языка, везде распространен общий китайский язык. Более того, на каждом рынке свой местный диалект. Китайцы безусловно понимают друг друга, но не полностью, а вернее понимают отрывками, но общего понимания нет. Поэтому в команде обязательно должен быть специалист, знающий китайский язык или нужно прибегнуть к профессиональному переводчику.

Проблемы проведения деловых переговоров.

Китайцы проводят переговоры в четко разграниченные этапы: подготовка к переговорам, уточнений позиций и намерений, их обсуждение и подведение итогов. Зачастую переговоры с Китайцами продолжаются очень длительный период – нескольких недель до нескольких месяцев. Это в первую очередь связано прежде всего с 2 мотивами:



1) Китайцы никогда не делают поспешных выводов и не стараются быстро принять решения, без досконального изучения всех необходимых аспектов;

2) Китайцы специально тянут время для того, чтобы проверить будущего партнера и выторговать наиболее выгодные условия.

На первом этапе китайская сторона – изучает каждого представителя, вплоть до психологических особенностей. При этом четких ответов о целях, условиях, ценах и пр. с китайской стороны не последует [36].

Второй этап переговоров – проходит после изучения всех представителей, участвующих в переговорах. При этом представителя бизнеса Китая стараются создать дружественную атмосферу, а также сделать акцент на дружественных отношениях с каждым из присутствующих. Оговаривая условия контракты, китайцы ссылаются на прошлый опыт по выгодным сделкам, приводя их в пример, таким образом они воздействуют психологически на партнеров. Зачастую российская сторона не согласна с условиями выдвинутыми китайской стороной, и готова свернуть проект. Но китайцы предлагают уступки, и переносят переговоры на неопределенное время. Таким образом, переговорный процесс может осуществляться несколько раз.

Проблемы спада деловой активности китайских партнеров. Нужно правильно спланировать переговорные процессы с китайской стороной, и не попасть на празднование традиционного китайского нового года. Данный праздник может длиться до 3 недель, период празднования плавает из года в год. Мало того, что партнеры не намерены серьезно общаться по вопросам ведения бизнеса, так и не работают таможенные органы.

Также не стоит попадать на недельные «каникулы» со дня образования КНР (первые числа октября). И по китайскому этикету не стоит тревожить своих партнеров с обеденное время.

Проблемы заключения контракта и дальнейший контроль.

Одна из наиболее важных проблем. Контракт для китайцев ничего не значит. Важны лишь отношения между партнерами. Если китайский партнер не выполняет условия контракта, то российская сторона не сможет на это никак повлиять. Как правило, судебные споры решаются в судах КНР, а это означает гарантированный проигрыш иностранного партнера. Самое главное правильно выстроить отношения с китайскими партнерами для того, чтобы взаимное сотрудничество было выгодным, не имело разногласий и конфликтных ситуаций. К тому после подачи искового заявления в суд, китайская сторона не продолжит никаких отношений.

В следующем параграфе рассмотрим одну из важных проблем, как выбор формы организации ведения бизнеса в КНР.

## 2.2. Выбор формы ведения бизнеса в КНР

После того, как российские предприниматели понимают, что рынок Китая очень перспективен, потенциальные возможности предприятия позволяют работать на рынке, есть целевой сегмент и конкурентноспособный товар для него, они сталкиваются с еще одной проблемой – в какой форме вести бизнес.

Выбрать организационно-правовую форму ведения бизнеса в Китае, не говоря уже об управлении бизнесом - очень сложно. Не смотря на то, что экономическая ситуация в стране улучшается из года в год, и бюрократическое давление, а также торговые барьеры снижаются.

К основным нормативно-правовым документам, которые регулируют деятельность на территории Китайской Народной Республики относятся:

- «Закон о компаниях» от 1 июля 1994 года;

- «Закон о компаниях со 100% иностранным капиталом» от 12 апреля 1986 года;

- Закон «О совместных акционерных предприятиях» от июля 1979 года.

Для иностранных предпринимателей, законодательство Китая предусматривает, как уже было сказано, три основных формы ведения бизнеса:

1) Совместное предприятие:

А) паевое (акционерное) совместное предприятия (EJV);

Б) кооперационное (контрактные) совместные предприятия (CJV);

2) Предприятие со 100% участием иностранного капитала (WFOE);

3) Торговое представительство иностранной компании (RO) [8].

Для каждой из указанных форм существует особый порядок регистрации, вложение разных финансовых средств, и их правоспособность и полномочия не одинаковы. Единственным обязательным условием для всех видов является то, что они должны иметь офис на территории КНР.

Рассмотрим каждую из форм по отдельности, выявим отличительные особенности, преимущества и недостатки.

Совместное предприятие (СП) может быть образовано, как паевое СП, либо как кооперационное СП. По сути в разных вида СП очень схожи, т.к. они проходят почти одинаковую процедуру регистрации, одинаковая структура менеджмента компании, а также порядок одобрения местными государственными органами КНР). Но также существуют и существенные различия [17].

Кооперационное СП регулируются положениями закона КНР «О предприятиях китайско – иностранного совместного сотрудничества» от 1988 года. При формировании уставного капитала, в данной организационной форме, участникам не обязательно внесение пая в денежном эквиваленте. Уставной капитал данной формы составляет 30000 юаней (около 5000 долларов).

Паевые СП регулируются законом «О предприятиях китайско-иностранным совместно капитала» от 1979 года. Регистрационный капитал формируется путем вложения паев участников, от которых зависит их доля в СП. Акционерный капитал делится равными частями. Вклад может осуществляться не только денежными средствами, но и имущественными правами, правами на интеллектуальную собственность, оборудованием, технологиями и пр.

Вклад иностранного инвестора должен быть не менее 25%, причем 25% стоимости уставного капитала может формироваться за счет предоставления технологий и оборудования иностранным предпринимателем, но в тоже время не должна превышать 50% стоимости уставного капитала. В тоже время китайская сторона, как правило, вносит денежные средства и права на земельную собственность. Акционерный капитал не менее 5 млн. юаней (около 750 тыс. долларов).

Инвесторы учредители должны произвести оплату в специальном банке, проверяющимся и находящимся на контроле правительства КНР.

Данные паи согласовываются и одобряются китайскими властями и заверяются в докладе независимого аудитора.

Управление паевым СП производится совместно всеми членами предприятия. Совет директоров должен состоять как минимум из 2 человек, способные издавать важные решения в виде указов, обязательных для исполнения.

Между данными формами существует три принципиальных различия:

- 1) Кооперационное СП может быть как самостоятельным юридически лицом так и не иметь юридического лица, в отличие от паевого СП (котируется, как общество с ограниченной ответственностью). Соответственно, из-за этого уменьшаются издержки, но возрастает ответственность каждого из участников.

- 2) В паевом СП ответственность ограничена вкладами резидентов. Прибыль распределяется пропорционально доле, которая принадлежит участнику. В кооперационном СП – прибыль, риски, обязанности распределяются согласно договору.
- 3) В контрактном СП, кроме внесения вклада в уставной капитал, каждая сторона может рассмотреть кооперационные условия, в виде права доступа на рынок [54].

Одной из самых главных проблем при создании данной формы бизнеса является процедура регистрации, которая в силу бюрократических операций и большого количества этапов затрачивает много времени.

Процедура регистрации состоит из следующих этапов:

- 1) Получение разрешений, дающих право на работу предприятия;
- 2) Получение согласования и сертификатов от Главного управления по иностранной экономике и торговле КНР;
- 3) Подтверждение названия компании в Торгово-промышленном управлении Китая;
- 4) Получение сертификатов и разрешения от таких институтов КНР, как:
  - Служба планирования;
  - Служба статистики;
  - Комитет национального налогообложения;
  - Комитет местного налогообложения;
  - Главное таможенное управление;
  - Департамент государственной безопасности.
- 5) Открытие банковских счетов, проверка центральным банком.

После прохождения всех вышеуказанных процедур, нужно ждать 1-2 месяца окончательно одобрения и разрешения регистрации предприятия властями Китая [57].

Преимущества совместных предприятий заключаются в следующем:

- Возможность заключения контрактов различного вида, ведение полноценной деятельности бизнеса;
- Полноценное использование рабочей силы и оборудования (технологий, ноу-хау) Китая;
- Охрана прав на интеллектуальную собственность на законодательном уровне.

Вместе с этим же есть и проблемы, перерастающие в недостатки, с которыми сталкиваются почти все российские предпринимателями:

- Сложность в поиске подходящих партнеров, долгие переговоры;
- Подготовка технико-экономического обоснования проекта;
- Необходимость делить прибыль.

Предприятий данного вида являются распространенным видом в совместном инвестиционном сотрудничестве. К тому же данные предприятия создаются для привлечения китайской рабочей силы.

Предприятия со 100% участием иностранного капитала (WFOE), чья деятельность регулируется законом «О компаниях со 100% иностранным капиталом» от 12 апреля 1986 года. Учредители должны оплатить выпущенные акции и внести денежные средства в качестве депозита на специальный банковский счет, сумма депозита определяется аудитором в индивидуальном порядке.

Минимальный размер уставного капитала равен 1 млн. юаней (около 150 тыс. долларов). В уставной капитал может быть сформирован с внесением 70% оборудования, которое доставляется в КНР беспошлинно, а оценку стоимости оборудования производится таможеней, которая выдает заключение об оценке капитала [16].

Такие предприятия создаются в форме компаний с ограниченной ответственностью. Стоимостной объем выпускаемых товаров на экспорт должен превышать 50% от общей стоимости выпускаемой продукции, произведенной в течение года.

Уставной капитал распределяется только между иностранными участниками, при этом WFOE включает филиалы, образованные иностранными резидентами на территории КНР.

Ответственность ограничена, но должен быть назначен представитель, либо группа представителе (учредителей), которые должен нести неограниченную ответственность за деятельность предприятия.

WFOE может осуществлять бизнес, только в пределах своей области, определенной специальной правоспособностью, отраженной в специальном разрешении. Любые изменения и смена области требуют одобрения со стороны органов китайского правительства.

Как правило, данные предприятия создаются на определенный срок (15-30 лет), если предприятия имеет значительные инвестиции, то срок может быть продлен до 50 лет. Также срок может быть продлен в случае производства высокотехнологичных и сложных товаров, которые отличаются своей конкурентоспособностью и уникальностью, и могут составить конкуренцию на международном рынке.

Предприятия со 100% иностранными инвестициями являются наиболее гибкой формой ведения бизнеса, которая возможна для иностранцев. Для них возможно собственная постановка целей и реализации поставленных задача, без китайского партнера.

Преимущества данной формы ведения бизнеса:

- Полный контроль над бизнесом и независимость от китайских партнеров;
- Прибыль полностью уходит иностранному предпринимателю, возможность конвертации юаней в доллары при денежном переводе за пределы КНР;
- Защита интеллектуальной собственности на законодательном уровне;

Но при всех выявленных преимуществах существует также ряд недостатков, которые являются своего рода проблем:

- Нехватка знаний и связей;
- Регистрация – очень сложна процедура, которая может дойти до 6 месяцев.

Особый пик создания данной формы предприятий пришелся на 2004 год, где прямые инвестиции в создание данных предприятий составили около 70% от общего объема [26].

Такие предприятия создавались с целью торговли (товаров разной направленности) преимущественно на экспорт, но также после вступления в ВТО КНР, данные предприятия могут осуществлять торговлю и на внутреннем рынке Китая.

Открытие представительства иностранной компании регулируется регламентом «О регистрации постоянных представительств иностранных предприятий» изданным Госсоветом КНР в ноябре 2010 года. В документе отображены следующие аспекты деятельности:

- обязательная ежегодная отчетность перед регистрационными органами КНР;
- ограниченное количество представителей (не более 4);
- квалификационные требования;
- публичное объявление о регистрации представительства;
- определен перечень заявительных документов;
- срок регистрации составляет 15 дней по общему правилу (в органах торгово-промышленной администрации);
- срок внесения изменений в регистрационные данные (60 дней);
- размеры штрафов за правонарушения и т.д.

Представительства иностранных компаний наиболее дешевый и простой способ, с помощью которого предприятие может вести бизнес на территории КНР.

Учреждение и регистрация представительства должно быть одобрено Государственным комитетом экономики и торговли Китая [67].

Цель создания представительств – связь с китайскими представителями бизнеса, а также непосредственно с потребителями от имени компании. По



сути, представительство иностранной компании это посредник между иностранной компанией и представителями китайского бизнеса.

Представительство должно иметь офис, чтобы пройти процедуру регистрации. Арендодатель должен предоставить документы, разрешающие сдавать собственность в аренду иностранцам. Договор аренды заключается сроком не меньше 12 месяцев.

Иностранцы получают вид на жительство и работу в Китае. Китайские сотрудники могут быть наняты только через специализированную организацию, которая находится под контролем Министерства внешней торговли КНР. Обязательно нужно назначить генерального представителя.

Представительство может заниматься деятельностью, указанной в ратификационном свидетельстве. Представительству запрещено заниматься торговлей и какой-либо хозяйственной деятельностью. Оно может только представлять интересы головного офиса, а также оплачивать налоги компании.

При создании представительства, компания должна просуществовать минимум 1 год, и должна предоставить банковское рекомендательное письмо с выпиской, которая отражает минимум 10000 юаней среднего ежегодного баланса [70].

Главным преимуществом представительства является то, что весь процесс регистрации достаточно недорогой и простой. Вся процедура регистрации занимает около 1 месяца.

Проблемы открытия представительства в том, что:

- Возможности (правоспособность) представительства ограничена;
- Представительство не получает доходов, но при этом должно платить налоги. Средства, которые отправляет представительству для покрытия основных расходов головная компания, облагаются налогом, по ставке примерно 10%, к тому же нужно будет оплачивать бизнес налог.

Представительству нужно будет подавать ежемесячный отчет по указанному налогу, а также предоставлять ежегодный аудит.

В Китае половина успеха – открыть предприятие, самое главное на начальном этапе понимать, какие налоги существуют в данной стране, и за что собственно иностранному предпринимателю платить. Жесткая налоговая политика, является также проблемной зоной.

В Китае существует 2 вида налогов – центральные налоги, которые уходят в центральный бюджет страны, и местные, соответственно поступают в бюджеты провинций.

В связи с этим в Китае существуют 2 системы налоговых органов: система управлений по центральным налогам контролирующая Государственным налоговым управлением (ГНУ) КНР, и система управлений по местным налогам, под предводительством ГНУ КНР совместно с местными провинциями.

Главным налоговым органом является ГНУ КНР, имеющие статус министерства и находится в подчинение у Госсовета Китая.

На каждой провинции КНР есть управления по центральным и местным налогам.

Различают 3 уровня по центральным налогам:

- 1) Управление по центральным налогам провинциального уровня;
- 2) Управление по центральным налогам городского уровня;
- 3) Управление по центральным налогам уездного уровня [69].

Предприятия с иностранным капиталом находятся на налоговом учете в управление по центральным налогам уездного уровня либо городского уровня.

Управление по местным налогам – это подразделения при народных правительствах провинциального уровня. Деятельность данных подразделения контролируется местными правительствами и

регламентируется ГНУ КНР, где осуществляется надзор за соблюдением налоговой политики и налогового законодательства.

Иностранные предприятия находятся под контролем местного управления по налогам уездного уровня.

КНР действуют следующие ставки на основные налоги.

Налог на прибыль предприятий. Для всех игроков китайского рынка установлена ставка налога в 25%, вне зависимости китайское предприятие, либо иностранное. Есть допущения, о снижении ставки налога на прибыль для малых малорентабельных предприятий она составляет 20%. Еще одно допущение - предприятия новых и высоких технологий, которые имеют поддержку государства, ставка налога на прибыль 15%. Требования и признаки предприятия льготной категории установлены положениями налогового законодательства КНР.

Налог на добавленную стоимость (НДС). Стандартная ставка по всей стране при продаже и импорте товаров составляет 17%. Существует пониженная ставка по товарным группам: масла, зерновые, уголь, газ, сельскохозяйственные химикаты и книги – 13%. Экспортеры имеют право на возврат НДС, на купленные материалы внутри страны, кроме случаев, где постановлениями Китая установлено иное. Малые предприятия, чей оборот ниже установленного законодательством уровня, уплачивают НДС по ставке 3%.

Потребительский налог. Ставка налога варьируется в зависимости от товарной группы, от 3 - 56%.

Налог на хозяйственную деятельность – это предоставление услуг в сфере перевозок, строительства и пр.) имеет ставку налога от 3-20% (развлечения).

Личный подоходный налог, ставка от 3% (при доходе ниже 1,5 тыс. юаней и до 45% (доход свыше 80 тысячи юаней).

Налог на прирост стоимости земли. В отношении к налогооблагаемому доходу применяется прогрессивная ставка налога от 30-60%.

Налог на недвижимость. Составляет 1,2% от стоимости приобретенной недвижимости, либо 12% от суммы аренды недвижимости.

Налог на передачу имущества. Ставка налога от 3-5% от налогооблагаемой суммы. Точная ставка устанавливается народным правительством на провинциальном уровне.

Налог на пользование землями, налог считается на основании занимаемой площади налогоплательщика по ставкам от 1,5 до 12 юаней за 1 кв. метр [60].

### 2.3. Проблемы и риски ведения бизнеса в Китае

Китай является достаточно привлекательным рынком для ведения бизнеса, тем не менее перед выходом на китайский рынок необходимо выявить проблемы, с которыми может столкнуться потенциальный инвестор. Рассмотрим данный аспект на основе данных отчета «Ведение бизнеса» и «Отчета о глобальной конкурентоспособности».

В 2002 году группа Всемирного банка начала работу над проектом «Ведение бизнеса», целью которого является оценка регулирующих предпринимательскую деятельность нормативно-правовых актов, а также их соблюдение в разных странах (в 2003 году первый доклад содержал данные по 133 странам). Доклады содержат наборы показателей, содержащие данные о степени легкости ведения бизнеса в стране. В докладе 2018 года рассмотрено 11 наборов показателей по 190 странам, которые позволяют выявить проблемы и преимущества ведения бизнеса в конкретной стране.

Китай в данном рейтинге на 2018 год занимает 78 место, улучшив свои позиции за последние 5 лет на 18 мест (рисунок 2.2).

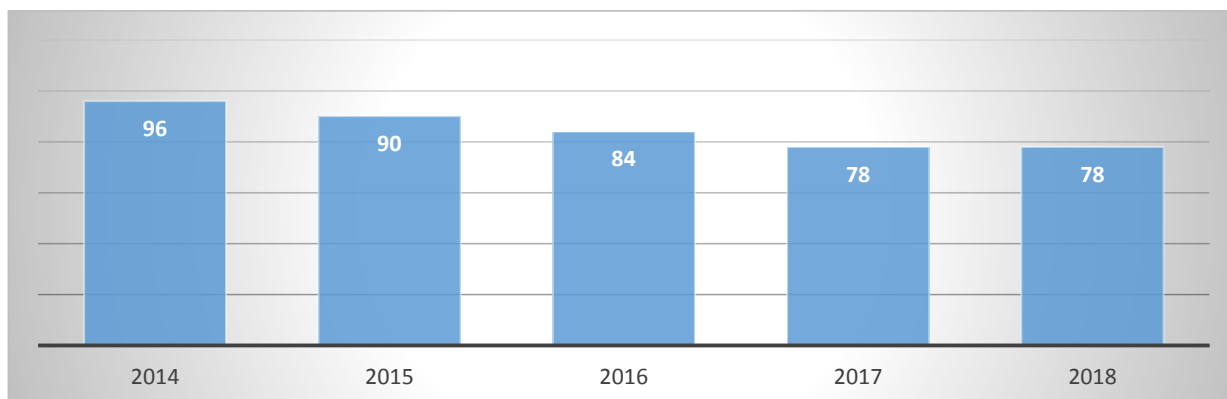


Рисунок 2.1 Место КНР в рейтинге «Ведения бизнеса» 2014 -2018 гг.

Источник: составлено автором по: [50].

Рассмотрим более подробно показатели, на основании которых Китай занимает данное положение в рейтинге среди других стран (таблица 2.1).

Таблица 2.1  
Рейтинг показателей КНР по Doing business 2017-2018

Показатель	место в рейтинге
Рейтинг легкость ведения бизнеса	78
Регистрация предприятий	93
Получение разрешений на строительство	172
Подключение к системе электроснабжения	98
Регистрация собственности	41
Получение кредитов	68
Защита миноритарных инвесторов	119
Налогообложение	130
Международная торговля	97
Обеспечение исполнения контрактов	5
Разрешение неплатежеспособности	56

Источник: составлено автором по: [51,52].

Регистрация предприятий (93 место) - учитываются все процедуры, которые должен пройти предприниматель, приступающий к созданию промышленной или торговой компании в соответствии с требованиями законодательства или общепринятой практикой, а также сроки и затраты для выполнения таких процедур и минимальный размер уставного капитала. «Процедура» подразумевает собой любого рода взаимодействие учредителей предприятия с третьими сторонами (например, государственными органами, юристами, аудиторами или нотариусами) или супругами (если требуется законом).

- В Китае количество процедур, необходимых для создания предприятия равно 7.

- Среднее значение времени, которое, как указывают юристы или нотариусы, занимающиеся вопросами регистрации предприятий, необходимо на практике для выполнения процедуры с минимальным последующим согласованием с государственными органами и без внесения дополнительной платы, составляет 22,9 дней [65].

- Затраты исчисляются в процентах от дохода на душу населения в стране. В затраты включаются все официальные сборы и комиссионные вознаграждения юристов и специалистов, если применение таких услуг требуется законом, или в случаях, когда большинство предпринимателей предпочитают пользоваться услугами третьих лиц и составляют 0,6%.

- Под минимальным размером уставного капитала подразумевается капитал, который предприниматель обязан депонировать в банке или у третьих лиц (например, у нотариуса) перед началом процесса регистрации и вплоть до 3х месяцев после его завершения. В Китае он составляет 0.

- Получение разрешения на строительство (172 место) - учитываются все процедуры, которые должна пройти строительная компания, чтобы построить складское помещение, включая время и стоимость прохождения процедуры. Кроме того, измеряется индекс качества строительного контроля,

который проводит оценку качества нормативного регулирования строительства, контроля за качеством и механизмов безопасности, систем регулирования юридической ответственности и страхования, а также требований к уровню профессиональной квалификации.

- В Китае количество процедур, необходимых для получения разрешения на строительство равно 23, а среднее значение времени, необходимое для прохождения процедур – 247,1 дней.

- Затраты выражаются в процентах от фактической стоимости строительства объекта (предполагаемая стоимость объекта – 50-кратный размер годового дохода страны на душу населения) и составляют 7,8%.

- Индекс качества строительного контроля рассчитывается на основе 6 индексов: качество нормативного регулирования строительства, контроль за качеством до, во время и после строительства, система регулирования юридической ответственности и страхования, требования к профессиональной квалификации специалистов. Китай по данному показателю имеет 9,6 баллов из 15.

- Подключение к системе энергоснабжения (98 место) - охватывают все процедуры, через которые должно пройти предприятие, чтобы на постоянной основе подключить рассматриваемый склад к системе электроснабжения и обеспечить поставку электроэнергии. Такие процедуры включают в себя подачу заявлений и заключение договоров с энергетическими предприятиями, получение всех необходимых разрешений от распределительных сетей и других учреждений, проведение необходимых инспекций, а также выполнение всех внешних работ по подключению, получение завершительных актов и окончательную поставку электроэнергии.

- Количество процедур, необходимых для подключения энергоснабжения в Китае, равно 5,5.

- Средняя продолжительность времени, которую необходимо затратить на практике (а не согласно законодательству) для прохождения той или иной

процедуры с минимальной проверкой хода исполнения процесса и без дополнительной платы, составляет 143,2 дня.

- Стоимость исчисляется в процентах от дохода на душу населения в стране, не включает налог на добавленную стоимость и составляет 356%.

- Индекс надежности электроснабжения и прозрачности тарифов - используются два показателя – показатель средней продолжительности отключений электроснабжения в работе системы (SAIDI) и показатель средней частоты отключений электроснабжения в работе системы (SAIFI), – которые характеризуют продолжительность и частоту отключений электроэнергии в крупнейшем деловом центре каждой страны. В Китае данный индекс равен 6 (из 8).

Регистрация собственности (41 место) - учитывается вся последовательность процедур, которые должны быть выполнены компанией (покупателем), чтобы приобрести объект недвижимости у другой компании (продавца), а также для передачи покупателю права собственности на имущество, так чтобы покупатель мог далее использовать данное имущество для расширения своей бизнес деятельности, использования объекта недвижимости в качестве залога при получении новых кредитов, либо, при необходимости, для продажи имущества другой компании [52].

- Количество процедур для регистрации собственности в Китае равно 4.

- Средний период времени, необходимый для совершения процедуры, составляет 19,5 дней

- Финансовые затраты выражаются в процентах от стоимости имущества, и предполагается, что стоимость имущества равна 50-кратному годовому доходу на душу населения и составляют в Китае 3,4%.

- Индекс качества системы управления земельными ресурсами складывается из суммы баллов по пяти индексам: надежности инфраструктуры, «прозрачности» информации, географического охвата,



механизмов разрешения земельных споров и равного доступа к праву собственности и составляет 18,3 (из 30).

Получение кредитов (68 место) - посредством одного набора показателей оцениваются законные права заемщиков и кредиторов по обеспеченным сделкам, а посредством другого — обмен кредитной информацией. Первый набор показателей измеряет наличие определенных положений, которые облегчают предоставление займов в рамках законодательства о залоговом обеспечении и несостоятельности (банкротстве). Второй набор оценивает охват, объем и доступность кредитной информации, которую можно получить через поставщиков услуг кредитной отчетности, таких как кредитные бюро или кредитные реестры.

- Индекс действенности законных прав измеряет, в какой степени законодательство о залоговом обеспечении и несостоятельности (банкротстве) защищает права заемщиков и кредиторов и тем самым способствует кредитованию. В Китае данный индекс равен 4 (из 12).

- Индекс глубины кредитной информации оценивает правила и практику в отношении охвата, объема и доступности кредитной информации, которую можно получить либо через бюро кредитной информации, либо через кредитный реестр. В Китае данный индекс равен 8 (из 8).

- Охват бюро кредитной информации отражает количество физических лиц и компаний, которые внесены в базу бюро по состоянию на 1-ое января 2017-го года, вместе с информацией об истории их займов за последние 5 лет. В Китае данный показатель составляет 21,4 % от взрослого населения.

- Показатель охвата кредитного реестра отражает количество физических лиц и компаний, которые внесены в базу бюро по состоянию на 1-ое января 2017-го года, вместе с информацией об истории их займов за последние 5 лет и составляет 95,3 % взрослого населения [64].

Защита миноритарных интересов (119 место) - степень защиты миноритарных акционеров в случае конфликта интересов пользуясь одной

группой показателей, а также права инвесторов в корпоративном управлении пользуясь другими показателями.

- Индекс раскрытия информации о сделке принимает значения от 0 до 10 баллов, при этом более высокие значения указывают на более высокую степень раскрытия информации. В Китае значение данного индекса равно 10.

- Индекс ответственности директоров принимает значения от 0 до 10 баллов, при этом более высокие значения указывают на более высокую степень ответственности директоров. В Китае значение данного индекса равно 1.

- Индекс прав акционеров принимает значения от 0 до 10 баллов, при этом более высокие значения указывают на большее количество прав у акционеров. В Китае значение данного индекса равно 3.

- Индекс развития структуры управления принимает значения от 0 до 10 баллов. В Китае значение данного индекса равно 2.

Налогообложение (130 место) - анализирует налоги и обязательные отчисления, которые предприятие средних размеров должно уплатить в соответствующем году, а также административное бремя, связанное с уплатой налогов и отчислений, и процессы после подачи отчетности и уплаты налогов [16].

- Показатель налоговых выплат отражает общее количество уплаченных налогов и отчислений, метод уплаты, частоту уплаты, частоту подачи отчетности и количество ведомств, задействованных в процессе, в стандартном случае рассматриваемой компании на второй год ее работы. В Китае число налоговых выплат в год – 9.

- Время, затрачиваемое на подготовку и подачу отчетности, а также уплату трех основных видов налогов и отчислений: налога на доходы предприятий, налога на добавленную стоимость, а также налогов на рабочую силу, включая налоги на заработную плату и социальные отчисления, составляет 207 часов в год.

- Общая ставка по налогам и социальным взносам отражает общую сумму налогов и обязательных отчислений, уплачиваемых компанией во втором году деятельности, и выражается как доля от ее коммерческой прибыли. В Китае общая ставка равна 67,3% от прибыли.

- Индекс процедур после подачи отчетности и уплаты налогов основан на четырех компонентах: времени на соблюдение требований для возврата НДС, времени на получение возврата НДС, времени на соблюдение требований проверки по налогу на прибыль, и времени для прохождения проверки по налогу на прибыль. Его значение в Китае – 49,08 (из 100).

Международная торговля (97 место) - оценивает временные и финансовые затраты на организацию и обеспечение экспорта и импорта товаров.

- 1) Время экспорта - 47,1 часов.
- 2) Стоимость экспорта составляет 568,7 долларов США.
- 3) Время импорта – 158 часов.
- 4) Стоимость импорта – 915,9 долларов США.

Обеспечение исполнения контрактов (5 место) - оценивает временные и финансовые затраты для разрешения коммерческого спора в местном суде первой инстанции [69].

- 1) Временные затраты – 496 дней.
- 2) Финансовые затраты – 16,2 % от суммы иска.
- 3) Индекс качества судопроизводства определяется с помощью следующих индексов: структура судебной системы и судебных процедур, эффективность рассмотрения судебных дел, уровень автоматизации работы судебных органов, альтернативные методы разрешения споров. Значение данного индекса в Китае равно 15,1 (из 18).

Разрешение неплатежеспособности (56 место) - учитываются временные и финансовые затраты, а также конечный исход процесса

разрешения неплатежеспособности, в котором все участники являются местными предприятиями.

1) Время, необходимое кредиторам для удовлетворения своих требований, равно 1,7 лет.

2) Стоимость процесса несостоятельности составляет 16,2 % от стоимости имущества должника.

3) Коэффициент возврата долга рассчитывается в центах, полученных кредиторами за каждый предоставленный в кредит доллар, вследствие процесса реорганизации, ликвидации или принудительного взыскания задолженности и составляет 36,9.

4) Индекс эффективности нормативно-правовой базы состоит из 4 других индексов: индекс открытия производства по делу о несостоятельности, индекс управления имуществом должника, индекс процедуры реорганизации и индекс участия кредиторов. Индекс имеет значения от 0 до 16, при этом более высокие значения указывают на то, что система разрешения неплатежеспособности создает более благоприятные условия для реабилитации жизнеспособных компаний и ликвидации нежизнеспособных. Значение индекса в Китае составляет 11,5 из 16.

Исходя из проанализированной выше информации выделим проблемы, с которыми может столкнуться инвестор при выходе на рынок Китая. Во-первых, это процедура получения разрешения на строительство, которая занимает в среднем 247 дней. Во-вторых, степень защиты миноритарных акционеров в Китае ниже, чем в большинстве других стран. Несмотря на высокую степень раскрытия информации, индексы прав акционеров и ответственности директоров имеют достаточно низкое значение. Налогообложение в Китае также является достаточно серьезным барьером. Около 67,3% прибыли выплачивают компании в качестве налогов и социальных взносов, а на подачу отчетности по трем основным налогам тратится около 207 часов в год [27].

Также выявить потенциальные проблемы вывода на китайский рынок можно с помощью рейтинга конкурентоспособности. Рейтинг конкурентоспособности основан на комбинации общедоступных статистических данных и результатов опроса руководителей компаний — обширного ежегодного исследования, которое проводится Всемирным экономическим форумом совместно с сетью партнёрских организаций — ведущих исследовательских институтов и компаний. Global Competitiveness Index (GCI) составлен из 12 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Этими слагаемыми являются:

1. Качество институтов
2. Инфраструктура
3. Макроэкономическая стабильность
4. Здоровье и начальное образование
5. Высшее образование и профессиональная подготовка
6. Эффективность рынка товаров и услуг
7. Эффективность рынка труда
8. Развитость финансового рынка
9. Технологический уровень
10. Размер внутреннего рынка
11. Конкурентоспособность компаний
12. Инновации [63].

Каждый компонент оценивается по семибалльной шкале: 1-совершенно неконкурентоспособен; 7- очень конкурентоспособен.

По данному рейтингу Китай находится на 27 месте (из 137). По сравнению с прошлым годом (Таблица) Китай улучшил свои позиции по всем областям, кроме «инфраструктуры» (46 место) и «макроэкономической стабильности» (17 место). Падение показателя «макроэкономическая стабильность» связано с ухудшением ситуации относительно дефицита

государственного бюджета, который был выше ожидаемого: расходы бюджета увеличились на 6,4% по отношению к прошлому году, в то время как доходы выросли только на 4,6%. Причиной роста статьи расходов стал спад активности в частном секторе. Сокращение по компоненту «инфраструктура», что является следствием снижения качества портовой инфраструктуры и надежности электроснабжения (таблица 2.3.)

Таблица 2.3

Рейтинг показателей ведения бизнеса The Global Competitiveness Report  
2016-2017, 2017-2018.

Показатель	2016-2017		2017-2018	
	Место в рейтинге (из 138)	Балл	Место в рейтинге (из 137)	Балл
Качество институтов	45	4.3	41	4.4
Инфраструктура	42	4.7	46	4.7
Макроэкономическая стабильность	8	6.2	17	6
Здоровье и начальное образование	42	6.2	40	6.2
Высшее образование и профессиональная подготовка	54	4.6	47	4.8
Эффективность рынка товаров и услуг	56	4.4	46	4.5
Эффективность рынка труда	39	4.5	38	4.5
Развитость финансового рынка	56	4.2	48	4.2
Технологический уровень	74	4.0	73	4.2
Размер внутреннего рынка	1	7	1	7
Конкурентоспособность компаний	34	4.4	33	4.5
Инновации	30	4	28	4.1

Источник: составлено автором по: [65].

Так же в качестве проблемы отмечается доступ к финансовым ресурсам (рисунок 2.3). Несовершенство рынка капитала в Китае заключается в том, что компании с высокой долей государства в уставном капитале имеют доступ к более дешевым кредитам. Таким образом, данная проблема создает ограничения для частных фирм в получении равного доступа к финансовым ресурсам.

Серьезной проблемой является и неэффективная правительственная бюрократия. Коррупцированность чиновников находится на достаточно высоком уровне. Согласно индексу восприятия коррупции Китай находится на 77 месте из 180. Кроме этого другая социальная проблема в Китае – это семейственность. Часто именно родственные связи являются преобладающим фактором продвижения по карьерной лестнице в партийно-государственном аппарате. К недостаткам также можно отнести невозможность оспаривания решения, которое принято первым лицом государства.



Рисунок 2.3 Проблемные факторы для ведения бизнеса в КНР

Источник: составлено автором по: [65].

К наиболее проблемным факторам, согласно отчету ВЭФ, также относят инфляцию, политическую нестабильность, налоговую ставку и недостаточное снабжение инфраструктуры.

К проблемам также стоит отнести валютные ограничения. Государственное валютное управление требует от иностранных инвестиционных предприятий разделения из банковских счетов в иностранной валюте на счет текущих операций и транзитный счет. Китайское правительство пытается сократить отток денежных средств из страны, ограничивая сумму наличных денег, которую граждане могут вывести через банкоматы за границей. С января 2016 года установлен годовой лимит в размере 100000 юаней (15737 долларов США). Так же ограничивается сумма, которую человек может вывезти из страны – до 50000 долларов США в год [53].

Новое инвестиционное законодательство также несет дополнительные трудности инвесторам. 19 января 2015 года Министерство торговли КНР на своем официальном сайте опубликовало новый закон об иностранных инвестициях. В соответствии с действующим режимом регулирования иностранных инвестиций предприятие с иностранными инвестициями, независимо от его масштаба, объема инвестиций и производства, будет запрашивать согласование правительства от начала и до конца, включая его учреждение, ликвидацию, увеличение или уменьшение капитала или передачу акций. Данные процедуры увеличивают нормативные издержки для иностранных инвесторов и в какой-то мере препятствует свободной конкуренции и потоку ликвидности.

Китай остро нуждается в сырьевых и энергетических ресурсах. Министр земельных и природных ресурсов Китая объявил, что к 2020 году данная проблема обострится в связи с нехваткой 25 видов различного сырья. На данный момент Китай испытывает дефицит 11 видов металлов, которые



имеют важное значение для развития китайской экономики. Чтобы решить данную проблему Китай продолжает развивать сотрудничество с другими странами.

В Китае существует ряд экологических проблем, влияющих на здоровье человека и биофизическую среду. Основными причинами этой проблемы являются стремительная индустриализация и слабый экологический надзор. Производственные предприятия и 5 миллионов автомобилей в Пекине все больше загрязняют воздух, но большинство экспертов как основной источник загрязнения воздуха выделяют угольные электростанции, влияющие на динамичный экономический рост.

Растущий разрыв между богатыми и бедными делает Китай одной из стран с высоким уровнем неравенства, где богатые извлекают большую выгоду от перехода с системы планируемого социализма к рыночной экономике. Увеличение неравенства в доходах отражает более быстрый рост доходов среди богатых слоев населения и снижение уровня жизни бедных.

### ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫХОДУ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНОК КИТАЯ

Выход компании за рубеж, как правило, обусловлен исчерпанием потенциала роста внутри страны или наличием благоприятных маркетинговых возможностей на иностранном рынке.

Следует учитывать, что продвижение продукции на зарубежный рынок всегда сопровождается финансовыми расходами, зависящими от поставленных целей и сложившихся на зарубежном целевом рынке условий, а при проведении этой работы в Китае – еще и необходимостью преодоления языкового барьера и учета специфики национального делового этикета. В этой связи необходимо иметь в виду, что, несмотря на все более широкое распространение английского языка, основным языком делового общения в КНР по-прежнему остается китайский язык и для осуществления эффективной коммуникации с местными партнерами потребуется привлечение специалиста со знанием китайского языка.

Для принятия решения о выходе на рынок КНР необходимо, необходимо пройти несколько этапов:

Первый этап «Проведение первичного изучения китайского рынка с целью поиска «ниши» для предполагаемых к экспорту из России товаров или услуг».

На первоначальном этапе справочные материалы и информацию о рынке можно собрать в открытых источниках осуществляющие государственную поддержку экспортеров, в частности, Торгпредство России в Китае, АО «Российский экспортный центр», региональные центры поддержки экспорта [33].

Для того, чтобы лучше понять рынок Китая – нужно организовать ряд визитов в КНР с целью изучения аналогов своего продукта и выявления конкурентных преимуществ, проанализировать предпочтения китайцев, изучить особенности ведения бизнеса, узнать о логистических маршрутах и пр. Лучше всего данные визиты совмещать с посещением и участием в тематических профильных выставках.

Второй этап «Углубленное изучение рынка», в случае принципиального решения о выходе на рынок КНР. Глубокую информацию о рынке можно получить путем заказа маркетинговых исследований в специализированных китайских компаниях.

Запрашиваемые материалы должны включать:

- 1) анализ потенциала рынка, предложений и деятельности конкурентов;
- 2) доступности рынка (определение возможности выхода на него);
- 3) оценку маркетинговых мероприятий и рисков, рекомендации по выходу на рынок и пр. На основании полученных данных следует выработать стратегию выхода на рынок.

Третий этап «Выработка стратегии выхода на рынок КНР», должна учитывать следующие критерии:

- 1) цели компании, с учетом планируемых масштабов бизнеса, географического охвата регионов КНР и временного периода, отводимого на процесс зарубежной экспансии;
- 2) размер рынка, который характеризуется объемом продаж;
- 3) товарный ряд компании и категории её товаров (промышленные или потребительские, дорогие или дешевые и т.д.);
- 4) уровень конкуренции на китайском рынке;
- 5) наличие обратной связи с потребителями продукции компании, возможность оперативно отслеживать изменения на рынке;
- 6) наличие и дальнейшее развитие контроля над основными характеристиками профильного сегмента рынка;

- 7) уровень, динамику и удельные показатели затрат на маркетинг за рубежом;
- 8) долговременность деятельности на целевом зарубежном рынке и получения запланированной прибыли;
- 9) уровень инвестиционных рисков при выходе на рынок;
- 10) характер и величину издержек, связанных с организацией административной работы;
- 11) квалификацию персонала, его умение выполнять функциональные обязанности в условиях зарубежной окружающей среды;
- 12) вероятность возникновения отклонений от ожидаемых результатов деятельности на выбранном целевом рынке, заблаговременную подготовку мероприятий по выходу из таких ситуаций.

Четвертый этап «Выбор оптимального пути продвижения продукции для обеспечения долговременного дохода от капитала, вложенного в продвижение продукции», основываясь на финансовые возможности компании.

Первый путь – прямой, предусматривающий самостоятельный выход компании на рынок. Он требует значительных расходов, но позволяет компании осуществлять максимальный контроль. В случае использования прямого метода компания разрабатывает собственный план продвижения, создает международный отдел зарубежных продаж и свое представительство в Китае для поддержания деловых контактов с местными дистрибьюторами, агентами и зарубежными посредниками. При этом соответствующие подразделения компании будут на постоянной основе в значительной степени вовлечены в процесс продвижения товара и осуществление поставок [8].

Второй путь – не прямой, предусматривающий использование посреднических компаний. В этом случае товар экспортируется и продвигается на зарубежный рынок торговыми фирмами. Это самый

быстрый и наименее дорогой способ попасть на китайский рынок, но при этом компания не имеет возможности осуществлять контроль над процессом продвижения продукции. Посредническая компания разрабатывает план и действует как филиал российского производителя. Такие посредники обычно принимают на себя ответственность за транспортировку товара [10].

Третий путь – формирование рыночной ассоциации с прочими отраслевыми игроками, он редко используется российскими компаниями в Китае. Фирмы объединяются с конкурентами (другими компаниями, которые предлагают товары или услуги), чтобы завоевать новые рынки. Выбрав этот путь, участники делят издержки и контроль.

Пятый этап «Выбор потенциального партнера с китайской стороны». Установление деловых отношений с потенциальными партнерами осуществляется путем поиска китайских партнеров, заинтересованных в поставке продукции компании на местный рынок, в ходе участия в профильных мероприятиях, бизнес-миссиях и т.д.»

Информацию о китайских компаниях можно также получить через структуры, осуществляющие государственную поддержку российских экспортеров (Торгпредство России в Китае, АО «Российский экспортный центр», региональные центры поддержки экспорта), и коммерческие консалтинговые организации

Вне зависимости от выбранного пути, следующий этап является наиболее ответственным, т.к. его несвоевременная реализация может оказать негативное влияние на весь процесс становления и развития бизнеса в КНР.

Шестой этап «Обеспечение защиты своего товарного знака правообладателя от заимствования местными компаниями. В Китае широко используется практика регистрации местными предпринимателями иностранных товарных знаков с целью их дальнейшего коммерческого использования. Особенно такие действия распространены в отношении иностранных компаний, продукция которых пользуется спросом на местном

рынке. В этой связи наиболее подходящей моделью защиты интересов российских компаний видятся следующие действия [19].

Создание товарного знака и этикетки, разработанных специально для продукции, предназначенной для реализации только на территории КНР. На этикетке продукции должны быть одновременно напечатаны название компании на русском и китайском языках. С учетом лингвистических особенностей языка повышенное внимание при этом следует уделить грамотному переводу наименования компании на китайский язык с целью исключения использования иероглифов, несущих негативный (либо смешной) смысл. Для разработки бренда для Китая целесообразно обратиться в местные специализированные компании. В дальнейшем возможны следующие варианты действий.

А) Регистрация на территории КНР как товарного знака, уже используемого в России, так и бренда, созданного для Китая.

Б) Внесение товарных знаков в российский таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности (ТРОИС). Это позволит в будущем осуществлять контроль над вывозом продукции за рубеж и параллельным экспортом товаров без согласия правообладателя.

Седьмой этап «Разработка плана маркетинговых мероприятий, направленных на повышение узнаваемости продукции в Китае». При этом следует иметь в виду, что, по информации, полученной от представителей российского бизнеса, ориентировочная стоимость несложной рекламной кампании, предусматривающей размещение информации на общественном транспорте г. Пекина, составляла в 2017 г. порядка 11 млн. долл., в месяц [61].

Наиболее доступной формой рекламы является участие в профильных выставочных мероприятиях, а также использование возможностей для размещения рекламы на интернет-сайтах, в мобильных приложениях и на электронных торговых площадках.

Восьмой этап «Ввоз опытной товарной партии в Китай, анализ результатов и корректировка методов продвижения продукции, поиск путей снижения ее себестоимости».

Выше представлена стандартная схема, выхода на рынок КНР. Если грамотно производить свои действия по все вышеуказанным пунктам, то эта схема поможет либо «вовремя остановиться», либо способствует выходу на рынок Китая. По сути, схема является индикатором понимания готовности предприятия к внешнеэкономической деятельности.

Одной из возможных зон проникновения на китайский рынок являются особые экономические зоны КНР. По сути данные зоны являются промежуточным звеном между решением о выходе на рынок и созданием на территории Китая собственного предприятия либо представительства.

Современные экономические тенденции стран непосредственно ориентированы на решение таких приоритетных задач, как развитие государства и его отдельных территорий, путем диверсификации экономики, улучшения инвестиционного климата, трансформации социального строя, а также привлечения ПИИ и зарубежных предпринимателей. Исходя из этого, правительство Китая с 1978 года начинает формировать особые экономические зоны (ОЭЗ), которые принято называть в КНР – зонами развития.

Особые экономические зоны (ОЭЗ) или свободные экономические зоны (СЭЗ) – своеобразный внешнеторговый анклав, часть территории страны, где товары считаются находящимися за пределами национальной таможенной территории и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению, - такое международное определение дает Киотская конвенция [36].

Отечественные исследователи в своих трудах описывают ОЭЗ немного иначе, так, например, Федин А.П. делает упор на цели создания СЭЗ – «СЭЗ - часть территории страны, обособленная условной границей, которая

управляется специальным уполномоченным органом – администрацией СЭЗ, на котором устанавливается льготный режим (таможенный, финансовый, административный, налоговый), по сравнению с общим режимом для резидентов СЭЗ, с целью развития экономики и производства новых видов товаров, а также развития финансового и товарного рынка» [55].

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что ОЭЗ – это географически ограниченная территория, которая обладает особым экономическим статусом, в которой как местным, так и зарубежным резидентам предоставляется преимущества в области налоговых в внешнеторговых льгот, а также доступ к инфраструктуре рынка.

Исходя из вышеперечисленного, основная цель ОЭЗ в КНР – создание благоприятной инвестиционной и деловой бизнес-среды, для привлечения ПИИ через предоставление льготных условий в области импорта и экспорта оборудования, сырья или полуфабрикатов, налогообложения, режима валюты и денежных переводов, прав на земельное пользование и др.

Для того чтобы глубже понять отличие ОЭЗ от остальных регионов КНР, перейдем к отличительным особенностям.

Главные отличительные особенности ОЭЗ в КНР:

1. Самостоятельное экономическое развитие на основе общих принципов рыночного регулирования;
2. Опора на иностранные капиталовложения;
3. Главный современный отраслевой приоритет – промышленность;
4. Включение обширных национальных регионов;
5. Активное взаимодействие со всей территорией страны;
6. Экспортная ориентация, широкое привлечение импортного сырья;
7. Налоговая и государственная системы дифференцированы по региональным особенностям [58];



Общую координацию деятельности и развития зон осуществляет специальная межведомственная комиссия, которую возглавляет представитель Госсовета КНР в ранге вице-премьера.

В состав комиссии входят представители министерства финансов, министерства строительства, министерства земельных ресурсов, главного таможенного управления, управления валютного контроля, а также силовых ведомств.

Органы местного самоуправления СЭЗ, имеют право и достаточную автономию для установления собственных административных порядков на территориях хон, это создает дополнительные выгоды, а также удобства для резидентов.

КНР стремится с помощью ОЭЗ получить новый опыт на основе тестирования новых подходов, в области регулирования макроэкономических процессов, а также на уровне производительности потенциала:

- 1) способствовать развитию технологий и человеческого потенциала;
- 2) укреплению международному сотрудничеству в области торгово-экономических отношений, а также оптимальному использованию ресурсов;
- 3) к привлечению внутренних и внешних инвестиций, которые будут направлены на развитие важных отраслей в регионах, с точки зрения экономики, торговли и структуры производства.

На данный момент, внутренний спрос на китайском рынке увеличивается, за счет увеличения платежеспособности населения, а также за счет ориентации правительства на внутренний спрос – ОЭС стали все больше работать на удовлетворение внутреннего спроса.

Исходя из этого, интерес зарубежных производителей заключается в экспорте, а в силу того, что КНР понижает импортные тарифы и постепенно отменяет количественные ограничения, то ОЭЗ получает еще одну важную

особенность для иностранных производителей – «промежуточное звено» в проникновении на Китайский рынок.

Перейдем к рассмотрению самых крупных и главных ОЭЗ.

Первые три СЭЗ были созданы в провинции Гуанчжоу (города Шэньчжэнь, Чжухай и Шаньтоу), четвертая — в городе Сямэнь провинции Фуцзянь. Далее были учреждены СЭЗ на острове Хайнань, а также районы Биньхай в Тяньцзине и Пудун в Шанхае. Данные СЭЗ начинали создаваться с начала 80-х годов XX столетия, на восточном побережье Китая.

Для того чтобы понять важность СЭЗ КНР, рассмотрим доли объемов каждой из зон во внешней торговле Китая (таблица 3.3),

Таблица 3.3

## Внешняя торговля СЭЗ КНР В 2017 году

СЭЗ	Стоимостной объем, млрд. долларов			Доля в объеме, внешней торговли КНР, %		
	Товарооборот	Экспорт	Импорт	Товарооборот	Экспорт	Импорт
Шэньчжэнь	398,34	237,44	160,9	11,28%	11,36%	10,12%
Сямэнь	77,18	46,94	30,24	2,19%	2,25%	1,90%
Чжухай	41,71	27,32	14,39	1,18%	1,31%	0,91%
Шаньтоу	8,53	6,43	2,1	0,24%	0,31%	0,13%
Хайнань	11,33	2,12	9,21	0,32%	0,10%	0,58%
Всего	537,09	320,25	216,84	15,22%	15,32%	13,64%

Источник: составлено автором по: [58].

Объем внешней торговли Китая на 2017 год составил 3,68 трлн. долларов, что на 6,85% меньше, чем в предыдущем году (в 2016 году внешнеторговый оборот был равен 3,93 трлн. долларов). Объем экспорта снизился на 7,7% до 2,09 трлн. долларов, а импорта на 5,5% до 1,58 трлн.долларов, в сравнение с 2016 годом.

Если сравнить данные и по СЭЗ, то товарооборот в 2016 году, упал на 11,09%, в сравнении с 2015 годом. Где импорт упал на 9,57% (22,95 млрд. долларов), а экспорт соответственно на 11,4% (36,64 млрд. долларов).

По словам официально представителя Главного таможенного управления КНР Х.Сунпин: - «Спрос был достаточно нестабильным,

возросло число фактором неопределенности, правительство делает всевозможное для стабилизации ситуации».

Несмотря на уменьшение показателей, можно сделать вывод о том, что 5 больших СЭЗ КНР делают 15,22% объема внешней торговли Китая, и эти зоны являются важными для страны с точки зрения торгово-экономической составляющей.

На данных территориях СЭЗ действует льготный режим, где администрация зон (управляющие комитеты) обладают правами провинциальных правительств в области регулирования экономики, а также формирования нормативно-правовой базы. Они свободны самостоятельны в вопросах заимствования и привлечения средств на мировом и внутренних кредитных рынках, а также могут размещать облигации за рубежом, в рамках лимитов установленных центральным правительством. При этом они в ответе за все свои обязательства собственными средствами.

Установленный лимит иностранных инвестиций в объекты, утвержденные СЭЗ, в настоящее время составляют 50 млн. долларов (ранее 30 млн. долларов) при том, что инвестиции иностранного резидента должны составлять не меньше 25% от уставного капитала в создаваемом предприятии.

В отношении предприятий-резидентов СЭЗ применяется льготная ставка налога на прибыль и пятилетние «налоговые каникулы», где первые 2 года – налоги не уплачиваются, последующие 3 года – налоги взимаются в размере 50% от действующей ставки. До 2008 года налоговая ставка на прибыль была 15%, а на других территориях – вне льготных зонах, ставка была равна 33%.

На данный момент, в отношении резидентов, зарегистрированных после 15 марта 2007 года, с 1 января 2008 года введена единая для всех ставка налога на прибыль в 25%.

В отношении резидентов СЭЗ, которые работают в сферах изготовления, ремонта, переработки, а также внешней торговли, действует ставка НДС 17%, как и на всей территории, но при этом НДС и таможенные платежи не взимаются при импорте производственного оборудования, материалов и сырья, которые ввозятся иностранными резидентами в счет своей доли в предприятии.

Налог на хозяйственную деятельность, потребительский налог (акциз), личный подоходный налог и прочие виды налогов, уплачиваются также, как и на всей территории страны.

По решению органов местного самоуправления, предприятиям которые заняты в области высоких технологий и экспортно-ориентированным, могут предоставляться льготы неналогового характера, т.е. в виде сокращения или полного освобождения от платежей за использование ресурсов: земельных, водных, энергетических и пр.

Максимальные сроки аренды земельных площадей в СЭЗ для резидентов варьируются от 30 до 70 лет, в зависимости от предназначения.

Право аренды вступает в силу после того, как уплачена рыночная стоимость участка, при этом налог на аренду земли не взимается. По истечению срока аренды контракт может пролонгироваться на ежегодной основе.

Резиденты СЭЗ могут приобретать в собственность недвижимость, при этом они должны будут заплатить налог на недвижимость в размере 1,2% от стоимости объекта, но при аренде – 12% от стоимости аренды.

При реализации продукции на рынке КНР резиденты СЭЗ, в том числе предприятия с иностранным капиталом, могут полностью сами контролировать и принимать меры по возникающим вопросам торговли, либо воспользоваться услугами посреднических государственных компаний. Самое главное, при установлении цены на свою продукцию, резиденты должны руководствоваться рекомендациями и предписаниями местных

ведомств, контролирующих цены и конкуренцию. Как почти и везде, цены не должны превышать цены аналогичных товаров, производимых другими предприятиями КНР.

Прейдем к рассмотрению другой группы ОЭЗ КНР – Зоны технико-экономического развития (ЗЭТР).

ЗЭТР в КНР взяли свое начало с 1984 года, именно в этот год было открыто 14 открытых прибрежных городов, которые сейчас называются зонами технико-экономического развития.

В 2010 году решением Госсовета КНР государственного уровня увеличено с 54 до 90, но на данный момент, количество данных зон достигает 219 [23]. Основная часть ЗЭТР расположено на восточной стороне КНР, густо заселенной и экономически развитой (средняя площадь одной зоны составляет примерно 10 кв.км).

Главная задача ЗЭТР привлечение инвестиций для развития области высоких технологий, и последующего производства продукции. От СЭЗ этот тип зон развития отличается специализированностью, которые можно поделить на несколько групп:

- 1) ЗЭТР, специализирующиеся в области: передовых технологий и новейших производств. В таких зонах, как правило очень мощно развита промышленная инфраструктура, и очень большой экономический и технологический потенциал. Как правило зоны данной группы привязаны к крупным городским агломерациям (Тяньцзинь, Шанхай).
- 2) Зоны, специализирующиеся в области международной торговли. Данные зоны располагаются, как правило, по близости к глубоководным портам (восточная часть КНР), а также на территориях с развитой транспортной инфраструктурой (Даляне и Нинбо).
- 3) ЗЭТР специализация, которых в области рационализации ресурсного и экономического потенциала страны. Данная группа, подразделяется на 3 подгруппы:

а) зоны расположенные в непосредственной близости к концентрации полезных ископаемых: минеральные, энергетически и материальные ресурсы.

б) Зоны аграрного развития, занимающиеся всесторонним развитием сельского хозяйства (сельскохозяйственное машиностроение, с/х инжиниринг, экотуризм, биотехнологии, селекция и т.д.).

в) Туристические зоны, основной упор в данных зонах сделан на развитии рекреаций, развитии недвижимости и развлечений.

Налоговый режим в ЗЭТР аналогичен режиму СЭЗ, но при этом администрациям зон, помимо прочего, дано право по утверждению инвестиционных проектов, которым обладает также провинциальное правительство. При истечении 5 лет, при условии экспорта 70% произведенной на территории ЗЭТР продукции, предприятие платит 15% налога на прибыль [37].

Зарубежное предприятие имеет право вернуть 40% от суммы налога. Также предприятия, на территориях ЗЭТР, освобождаются от уплаты НДС и таможенных пошлин на сырье и материалы, используемые в производстве товаров, которые будут отправлены на экспорт.

Следующий вид особых экономических зон КНР – зоны высоких технологий (ЗВТ).

Данные зоны в отличие от ЗЭТР имеют более узкую специализацию в области научно-технической производственной деятельности. Официально данные зоны называются – зонами высокотехнологичного индустриального развития. Также как и СЭЗ, программа по их созданию была запущена в 1984 году. В данную группу зон, следует также отнести индустриальные парки, которые начали утверждаться с 1988 года.

На данный момент насчитывается 145 зон данного типа.

Существенной практической разницы между ЗВТ и ЗЭТР нет, кроме того, что в первых присутствуют дополнительные льготы, связанные с инновационной деятельностью.

Главная задача ЗВТ – развитие концептуально новых производств, коммерциализация и интернационализация результатов китайских НИКОР.

Как правило, данные зоны располагаются возле крупных университетов и научных центров.

Изначально в силу специфики в ЗВТ значимую роль играли национальные предприятия, где субъектом инвестиционных вложений было со стороны научных организаций. В зонах этого типа, ранее преобладала адаптация и имитация зарубежных технологий и связанная с этим посредническая деятельность, а не создание принципиально новых продуктов, защищенных собственными товарными знаками. К текущему моменту ситуация изменилась в лучшую сторону благодаря тому, что в процессе развития китайскими производителями уже был накоплен достаточный технологический потенциал для самостоятельной инновационной деятельности.

Налоговые льготы в зонах данного типа схожи с предоставляемыми в прочих зонах, однако очевиден акцент НИР.

Сферы деятельности ЗВТ – электронные и информационные технологии, биотехнологии и фармакология, ядерные технологии, энергосберегающие технологии и т.д.

Свободные таможенные зоны (СТЗ) – еще один из видов ОЭЗ КНР.

На данный момент существует 12 СТЗ, общей площадью более 50 кв.км. Наиболее активно работающими являются СТЗ в городах Шанхай и Тяньцзинь, а также три зоны в г. Шэньчжэне (Футянь, Шатоуцзяо, Яньтянь).

В данную группу входят четыре класса зон, преследующих цели содействия экспортной и реэспортной торговле и предоставления возможностей по таможенному складированию. Кроме всесторонних

таможенных зон, ведущих историю от 1990 года, есть также таможенные логистические зоны, которые начали открывать с 2003 года, таможенные портовые зоны, начавшие появляться с 2005 года, а также зоны таможенного складирования [40].

Внутри данных СТЗ резиденты могут рассчитывать и осуществлять торговые операции в иностранной валюте. Данные зоны находятся внутри страны и пределах таможенного контроля, в связи с этим все товары должны декларироваться. Руководством зонами такого типа занимается Главное таможенное управление (ГТУ) КНР.

Предельный срок хранения товаров в данной зоне от 2 – 5 лет, на товар хранящийся внутри зоны необходимо уплачивать пошлину, но есть специфическое послабление – разрешение отсрочки платежа до момента передачи права собственности на товар, следовательно, переходит и обязательство об уплате пошлины на товар, или до момента его импорта.

Таможенный режим СТЗ, при импорте зарубежных товаров таможенные платежи не взимаются, при этом импортные лицензии не оформляются. Таможенные платежи и НДС выплачиваются при поставках продукции из СТЗ в другие города Китая, но не взимаются при экспорте за рубеж. При этом резиденты СТЗ обладают такими же налоговыми и административными преференциями, как и в других СЭЗ.

Дополнительные условия по экспорту минимум 70% продукции, чтобы получить налоговые льготы.

При покупке товара у китайского продавца НДС уплачивается, но можно подать заявку на его возмещение, если товар далее реэкспортируется.

Эти зоны преимущественно располагаются в границах иных зон развития. К примеру, первые СЭЗ содержат внутри таможенные зоны. Эти зоны служат целям упрощения всех таможенных и логистических процедур и не предназначены для производственной деятельности, в них разрешены только операции по упаковке и маркировке.



В целях упрощения организации деятельности резидентов зон управляющие комитеты СТЗ уполномочены учреждать и регистрировать местные импортно-экспортные торговые компании, финансовые, юридические и страховые фирмы

Следующий вид ОЭЗ – зоны приграничного экономического сотрудничества (ЗПЭС).

На данный момент в Китае насчитывается 15 ЗПЭС государственного уровня, которые создавались с целью развития торгово-экономических отношений с соседними государствами.

В приграничных с Россией районах функционируют четыре зоны: в городах Хэйхэ, Суйфэньхэ (провинция Хэйлунцзян), Маньчжоули (автономный район Внутренняя Монголия) и Хуньчунь (провинция Цзилинь).

Основанная специализация данных зон в сферах сельскохозяйственной продукции, электробытового оборудования и продуктов текстильной области.

Льготная налоговая ставка на прибыль 25%, при этом система «налоговых каникул», как в обычных СЭЗ

Малые предприятия, специализирующиеся в торговле с соседними странами, выплачивают 50% таможенных сборов и 50% НДС.

С конца 2007 года управление данным видом зон находится в ведение Министерства коммерции, ранее были в юрисдикции Госсовета КНР.

Один из последних видов ОЭЗ – экспериментальные зоны свободной торговли (ЗСТ).

ЗСТ начали открывать в 2013 году, самую первую из них разместили в Шанхае. Помимо Шанхайской ЗСТ существует еще 3 зоны, планируется в ближайшем будущем открыть еще 7, но с проведением современных экономических реформ КНР можно будет ожидать открытия еще десятка ЗСТ, т.к. сами провинции подают соответствующие заявки.

Цель создания ЗСТ – укрепление плацдарма для экспорта китайских производителей и налаживания торгово-экономических отношений с другими экономиками мира.

Данные зоны являются крупными транспортно-логистическими узлами национального уровня.

Данные зоны имеют приставку «пилотные», что значит в них идет апробация новых мер либерализации экономики, новой системы налогообложения, финансовых систем и т.д. Результаты тестирования при положительном эффекте распространяется на общегосударственный уровень.

Рассмотрим управление ЗСТ на примере Шанхая. Главным руководящим органом Шанхайской ЗСТ является специальный комитет, напрямую подчиненный народному правительству Шанхая. На комитет возложены функции государственного регулирования в сфере инвестиционной деятельности, трудового законодательства, валютного и финансового контроля [23].

В ЗСТ сделан акцент на поощрение создания инновационных бизнес-моделей, вместо стандартных налоговых и административных льгот. Также еще существует один акцент – интернационализация юаня, в данных зонах представлена возможность по его свободной конвертации.

Сферам деятельности КНР, в которые разрешены доступы (не находящиеся в списке Негативного инвестиционного каталога) предоставляется национальный режим, предполагающий отсутствие обременений, связанных с дополнительными бюрократическими препонами, режим регистрации и ведения деятельности. ЗСТ считаются «внутри страны, но вне таможи», поэтому товары, поступившие на территорию зоны, не облагаются пошлинами до того момента, пока они не покинут её пределы.

Исходя из всего вышеперечисленного, мы можем сформировать сводную таблицу с отличительными особенностями каждого из видов ОЭЗ (Приложение 2).

Таким образом, вход в ОЭЗ имеет ряд преимуществ по снижению барьеров:

1) «Налоговые каникулы» - 5 лет, налог на прибыль первые 2 года не уплачивается, в дальнейшие 3 года уплачивается в размере 50% от существующей ставки;

2) Льготная ставка налога на прибыль не более 13,5%, по всей стране 25%.

3) При истечении 5 лет, при условии экспорта 70% продукции произведенной на территории СЭЗ предприятие платит 15% налога на прибыль.

4) Предприятие со 100% инвестициями, вправе вернуть 40% от налога на прибыль.

5) Ставка НДС – 17% как и по всей стране, но при этом НДС и таможенные платежи не взимаются при импорте производственного оборудования, материалов и сырья, которые ввозятся иностранным резидентом в счет своей доли.

6) По решению управляющих комитетов зон (администраций зон), иностранным резидентам могут предоставляться льготы неналогового характера - сокращение или полное освобождение от выплат за использование ресурсов: энергетических, земельных и водных.

7) В ЗВТ присутствуют дополнительные льготы, связанные с инновационной деятельностью, на усмотрение Правительства провинций.

8) В зонах свободной торговли резиденты могут рассчитывать и производить банковские операции в любой иностранной валюте%

9) В зонах свободной торговли при импорте зарубежных товаров не взимаются таможенные платежи, при этом не оформляются лицензии, также не взимаются таможенные платежи и НДС при экспорте продукции из СТЗ в другие страны;

10) Зоны приграничного экономического сотрудничества дают возможность выплачивать 50% таможенных сборов и 50% НДС.

Таким образом, данные преференции существенно облегчают вход на рынок Китая иностранным резидентам (в частности из России), а также повышают привлекательность Китайского рынка.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На протяжении XXI столетия Китай стал одним из мировых лидеров по темпам роста экономики, исходя из этого его роль в глобальной экономике заметно увеличивалась. Если рассмотреть показатель ВВП (рассчитанному на основе ППС) в общем объеме с 7,5% в 2000 году до 18,3% в 2017 году.

В 2014 году произошел важнейший геополитический и геоэкономический сдвиг современности – Китай вновь стал самой крупной экономикой мира, опередив США по величине ВВП (по ППС) на 835,3 млрд. долларов США.

Рынок Китая, на сегодняшний день, является одним из самых крупных и быстрорастущих.

Китай является крупнейшим экспортером в мире, на 2016 год доля во всеобщем объеме товарного экспорта оставило 13,467%.

Стремительному росту экономики КНР способствовало привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ), с 2000 г. 0,9 млрд. долл. (0,1% от мирового объема) выросла до 183,1 млрд. долл. (12,6% от мирового объема).

В 2016 году суммарный денежный объем направленных ПИИ превысил суммарный денежный объем привлеченных ПИИ на 27%. Это связано, прежде всего, с переориентацией инвестиционной политики КНР. Для Китая сейчас интереснее вкладывать, чем привлекать, причем вкладывать в развивающиеся страны, чем развитые

В 2017 году торговля между Китаем и РФ показала очень хорошую восстановительную динамику, по сравнению в сравнение с остальными торговыми партнерами КНР: США, Кореи, Японии, страны ЕС И АСЕАН.

Согласно данным Главного таможенного управления (ГТУ) КНР, товарооборот РФ и Китая составил 84071,1 млн. долларов (увеличение на 20,8% в сравнение с предыдущим годом), при этом экспорт в КНР из

Российской Федерации увеличился до 41195,05 млн. долларов (на 27,7% в сравнение с предыдущим годом), а импорт из Китая в Россию - достиг 42876,04 млн. долларов (на 14,8% в сравнение с предыдущим годом).

Россия так и остается в рейтинге 20 основных стран партнеров КНР, также видится тенденция улучшения ее позиции с каждым годом, в 2017 году РФ заняла 12 место, 2016 году было 14 место, а в 2015 году 16 место.

Согласно данным Министерства коммерции КНР, в 2017 году в экономику КНР поступило 73,43 млн. долларов прямых российских инвестиций, что составило прирост, в сравнение с предыдущим годом, 459,7%. Таким образом, объем накопленных инвестиции к концу 2017 года составил 986,27 млн. долларов. В Российскую экономику в 2017 году поступило 547 млн. долларов, а объем накопленных прямых китайских инвестиций достиг 9487 млн. долларов.

План по двустороннему развитию внешней торговли России и КНР - сбалансированное наращивание количественных и качественных характеристик экономического сотрудничества: доведение взаимного товарооборота до 200 млрд. долларов к 2020 году, а также диверсификация экспортной и импортной товарной структуры.

Экспортный потенциал России наблюдается в таких сферах ,как: лес и продукция и него, легкая промышленность, продукция ВПК, черные и цветные металлы и продукция из ни, продукты агропромышленного комплекса, продукция топливно-энергетического комплекса.

Основными импортируемыми товарными статьями в КНР из РФ: являются углеводороды (нефть, газ), металлы, лес, продукция ВПК.

Основные товары импортируемые из КНР в РФ: продукция легкой промышленности, электроника, машины и оборудование.

Целесообразность развития торгово-экономических отношений России с КНР.

Во-первых, для России Азия в целом, и в частности китайский рынок – шанс «выторговать время» для структурной перестройки экономики. В настоящее время Россия не готова к жесткой конкурентной борьбе с развитыми странами так, как развитые страны в совершенстве владеют такими факторами производства как капитал и знания. Для того, чтобы российские производители смогли научиться производить качественную продукцию с высокой долей добавленной стоимости и реструктурировать мировые рынки определенных сфер, которые складывались десятилетиями, при этом заявив на них о своем присутствии, нужно очень много времени.

Во-вторых, Китай, среди азиатских стран, государство – состоявшийся внешнеторговый партнер России (первое место по объему товарооборота). Кроме этого, развитие российско-китайских отношений характеризуется достаточно большим количеством точек соприкосновения стратегических интересов в экономической, социальной, политической, экологической и других сферах деятельности. Россия и Китай организует межстрановой диалог между друг другом на национальном и наднациональном уровне в рамках таких образованных структурных объединений, как Шанхайская организация сотрудничества, БРИКС, АТЭС, Совет безопасности ООН и др.

В-третьих, развивать торгово-экономическое сотрудничество России с КНР следует потому, что Китай – это растущая экономика с очень емким внутренним рынком, занимающая первое место по ВВП, рассчитанного на основе ППС.

Основными проблемами российских предприятий по входу на рынок Китая, являются:

- Незнание рынка Китая;
- Таможенное, валютное, тарифное и нетарифное регулирование;
- Незнание потребителей и потребительского поведения КНР;
- Выбор формы ведения бизнеса;
- Кросс-культурные особенности и языковой барьер.

Одной из самых значимых проблем является выбор формы видения бизнеса в Китае. Для иностранных предпринимателей, законодательство Китая предусматривает, три основных формы ведения бизнеса:

1. Совместное предприятие:
  - А) паевое (акционерное) совместное предприятия (EJV);
  - Б) кооперационное (контрактные) совместные предприятия (CJV);
2. Предприятие со 100% участием иностранного капитала (WFOE);
3. Торговое представительство иностранной компании (RO)

Для каждой из указанных форм существует особый порядок регистрации, вложение разных финансовых средств, и их правоспособность и полномочия не одинаковы. Единственным обязательным условием для всех видов является то, что они должны иметь офис на территории КНР.

Если рассмотреть рейтинг Doing business 2017-2018 гг. то можно выявить основные риски и барьеры ведения бизнеса в КНР.

1. Разрешение получение на строительство (178 из 190);
2. Налогообложение (130 из 190);
3. Защита миноритарных акционеров (119 из 190);
4. Подключение к системе электроснабжения (98 из 190);
5. Международная торговля (97 из 190);
6. Регистрация предприятий (78 из 190);

Общий рейтинг ведения легкости бизнеса 78 из 190, что говорит о том, что вести бизнес в Китае сложно.

Если рассмотреть Рейтинг показателей ведения бизнеса The Global Competitiveness Report 2017-2018, то можно выявить следующие барьеры:

1. Технологический уровень место 74 из 137;
2. Развитость финансового рынка место 56 из 137;
3. Эффективность рынка товаров и услуг место 56 из 137;
4. Качество институтов 45 из 137 и т.д.



Основными рекомендациями по выходу на рынок Китая является методика выхода на рынок, которая состоит из 8 этапов

Первый этап - «Проведение первичного изучения китайского рынка»;

Второй этап - «Углубленное изучение рынка»;

Третий этап - «Выработка стратегии выхода на рынок КНР»;

Четвертый этап - «Выбор оппуги продвижения продукции»;

Пятый этап - «Выбор потенциального партнера с китайской стороны»;

Шестой этап - «Обеспечение защиты своего товарного знака правообладателя от заимствования местными компаниями»;

Седьмой этап - «Разработка плана маркетинговых мероприятий»;

Восьмой этап - «Ввоз опытной товарной партии в Китай».

В качестве рекомендации для более эффективного вхождения на рынок Китая, с наименьшими потерями рекомендуется входить на особые экономические зоны КНР. Из различают 4 вида, Свободные-экономические зоны, зоны технического-экономического развития, зоны высоких технологий, свободные таможенные зоны, зоны пограничного экономического сотрудничества. Благодаря вхождению иностранных предприятий на территорию особой экономической зоны КНР, резиденты получают преференции в разных областях: льготные ставки налогов, таможенные послабления, лицензирования и сертификация и тд..

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдокушин Е.Ф. Новая экономика и формирование национальной инновационной системы Китая // Вопросы новой экономики. 2013. № 1. – С. 23-35.
2. Акимова О.Е. Перспективы торгово-экономического сотрудничества России и Китая / О.Е. Акимова, В.В. Исаев // Изв. Волгогр. гос. техн. универ.. – 2013. - №11 (114). – С.51–55.
3. Белоглазов Г.П. Россия и Китай в современном мире // Россия и АТР. – 2014. – №2. – С.207–212.
4. Бизнес путеводитель по КНР [Электронный ресурс]. Режим доступа [http://www.khabexport.com/upload/iblock/2c1/businessguide\\_china\\_2015\\_.pdf](http://www.khabexport.com/upload/iblock/2c1/businessguide_china_2015_.pdf) (28.05.18.)
5. Винокуров М.А. Российская экономика: необходимость модернизации и инновационного развития / М.А. Винокуров, А.П. Суходолов // Известия ИГЭА. – 2009. – № 6. – С. 5-13.
6. Галенович Ю.М. Взгляд на Россию из Китая. Прошлое и настоящее России и наших отношений с Китаем в трактовке китайских ученых. М.; Время, 2010. – 304 с.
7. Галенович Ю.М. Китайские претензии: Шесть крупных проблем в истории взаимоотношений России и Китая. М.; «СПСЛ», «Русская панорама», 2015. – 1136 с.
8. Гельбрас В.Г. Китайская реальность России. / В.Г. Гельбрас. - М.: ИД «Муравей», 2011. – 320 с.
9. Дюмулен И.И. Внешнеэкономические связи России. Достижения и проблемы / И.И. Дюмулен // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. – № 7. – С. 21-26.
10. Иванов С.А. Особые экономические зоны в Китае: уроки для дальневосточной политики // Россия и АТР. – 2014. – №4. – С.129–141.

11. Кадочников П.А. О направлениях развития интеграционной повестки России и Китая // Рос. внешнеэкон. вестн. – 2015. – №1. – С.25–32.

12. Канторович А.Э. Основные положения стратегии освоения природного газа Восточной Сибири и Дальнего Востока // Регион: экономика и социология. - 2015. № 2. С. 96-109.

13. Канторович А.Э., Коржубаев А.Г. Прогноз развития новых центров нефтяной и газовой промышленности на востоке России и экспорта нефти, нефтепродуктов и газа в восточном направлении // Регион: экономика и социология. - 2007. № 1. С. 210-229.

14. Капусткин В.И. Участие России в международных экономических организациях и соглашениях как фактор привлечения прямых зарубежных инвестиций / С.Ф. Сутырин, В.И. Капусткин // Актуальные проблемы экономического развития России. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2015. - С. 229-250.

15. Карпич В.А. Роль провинций во внешнеэкономическом развитии КНР и межрегиональные связи России и Китая / В.А. Карпич // Внешнеэкономический бюллетень. 2005. - № 5. - С. 31-35.

16. Кокарев К.А. Политический режим и модернизация Китая. М.: ИДВ РАН - 2014. - 131 с.

17. Ларин В.Л. Основные проблемы международных отношений в Восточной Азии в начале XXI века. Владивосток: Дальнаука, 2012. - 24 с.

18. Ломакина Н.В. Промышленное развитие Дальнего Востока России и Северо-Востока Китая: цели, результаты и возможности для сотрудничества // ЭКО. – 2014. – №6. – С.25–39.

19. Мастепанов А.М. Топливо-энергетический комплекс России на рубеже веков: состояние, проблемы и перспективы развития. Справочно-аналитический сборник. Т.1. М.; Издательство ИАЦ «Энергия», 2016. - 423 с.

20. Нехорошков В.П. Особенности межрегионального внешнеэкономического сотрудничества приграничных субъектов России и

Китая / В.П. Нехорошков, А.В. Новикова // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. 2014. № 4. – С. 18-21.

21. Официальный сайт Федеральной государственной службы статистики РФ 2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.gks.ru/> (28.04.18.)

22. Островский А.В. Китайская модель перехода к рыночной экономике / А.В. Островский. М., 2014. - 208 с.

23. Пермякова Е.В. Современное состояние и перспективы российско-китайского экономического сотрудничества: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.14 / Е. В. Пермякова. - М., 2016. - 25 с.

24. Полозюкова О.Е. Особенности экономики Китая на современном этапе и перспективы ее развития: автореф. канд. эконом наук. – М., 2012. – 27 с.

25. Селищев А.С. Китайская экономика в XXI веке. / Селищев А.С., Селищев Н.А. СПб.: Питер, 2014. – 240 с.

26. Селищев А.С. Проблемы формирования модели инновационного экономического роста в России / А.С. Селищев, Т.А. Селищева // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. – № 3 (62). – С. 9-16

27. Сладковский М.И. Китай – основные проблемы истории, экономики, идеологии. – М.: Мысль, 2013. – 300 с.

28. Старкова Н.О. Обзор основных направлений российско-китайского сотрудничества / Н.О. Старкова, И.Г. Рзун, Е.В. Коновалова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №3 (56). – С.46–50.

29. Суходолов А.П. Пути совершенствования экономического сотрудничества Китая и России / А.П. Суходолов, Ван Нана // Изв. Иркут. гос. экон. акад. – 2013. – №6. – С.104–107.

30. Суходолов Я.А. Повышение национальной конкурентоспособности России в контексте развития торгово-экономического сотрудничества с Китаем / И.В. Цвигун, М.А. Балашова, Я.А. Суходолов // Baikal Research Journal. – 2015. – Т. 6, № 5. – С. 263 – 275.

31. Титаренко М.Л. Геополитическое значение Дальнего востока. Россия, Китай и другие страны Азии. – М.: Памятники исторической мысли. 2014. – 624 с.
32. Титаренко М.Л. Международный и внутристрановой контекст формирования и развития стратегического партнерства между Россией и Китаем / М.Л. Титаренко, А.В. Виноградов // Стратегический партнерский диалог между Россией и Китаем. Современное состояние, проблемы и предложения. – М., 2014. – Кн.1. - 56 с.
33. Титаренко М.Л. Россия и ее азиатские партнеры в глобализирующемся мире. Стратегическое сотрудничество: проблемы и перспективы / М.Л. Титаренко. М.: ИД «ФОРУМ», 2012. - 544 с
34. Титаренко М.Л. Россия и Китай: стратегическое партнерство и вызовы времени / М.Л. Титаренко. – М.: ИД «ФОРУМ», 2014. – 224 с.
35. Холодков В.Г. Можно ли использовать опыт Китая в модернизации России? // Россия и соврем. мир. – 2012. – №3 (76). – С.97–107.
36. Хохлов А.В. География мирового лесопромышленного комплекса. Тула: Гриф и К, 2016. – 300 с.
37. Шевченко И.В. Анализ структуры российско-китайского товарооборота в 2015 г. / И.В. Шевченко, С.М. Симонян // Экономика устойчивого развития. 2015. № 4 (20). – С. 241-246.
38. A. Sharyshev Strategic partnership between Russia and China: importance and sustainability of bilateral relations // Comparative politics. February, 2016.
39. Analytical Review of the Russian-Chinese trade and economic cooperation in the first half of 2015' 2015, The Ministry of Economic Development of the Russian Federation, retrieved 27 September 2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn\\_ru\\_relations/cn\\_ru\\_trade](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_ru_trade) (28.05.18.)
40. Banken R. Die sowjetisch-chinesischen Beziehungen von 1949-1969 im Rahmen der weltweiten Interdependenz. Munster: LIT Verlag, 2015. – 190 с.

41. Bin, Yu. China-Russia Relations: Between Geo-Economics and Geo-Politics. – CSIS Comparative Connections: A Triannual E-Journal on East Asian Bilateral Relations, Vol. 13, No 3, 2013.

42. Bjorksten J. How to Manage a Successful Business in China - 2016. – Vol. 35, p. 123

43. BRICS and the global transformation / ed. by Li Yang. Beijing, 2013.

44. Carlsson B. Internationalization of innovation systems: a survey of the literature/ B. Carlsson // Research policy. – 2016. – Vol. 35, issue 1. – P. 56-67.

45. Charting China's Future. Domestic and International Challenges. Ed. by David Shambaugh. London, New York: Routledge, 2015. – p. 187

46. Chen T. Problems and Prospects of Economic Cooperation between Heilongjiang Province (China) and Russia. Journal of the Ural State University of Economics, No. 1 (2016), 84-88

47. China-Russia Bilateral Trade is World's Fastest Growing Opportunity Corridor [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.china-briefing.com/news/2017/08/30/china-russia-bilateral-trade-is-worlds-fastest-growing-opportunity-corridor.html> (дата обращения 29.03.2018).

48. China – Russia relations and regional dynamics, March, 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.sipri.org/sites/default/files/China-Russia-relations-regional-dynamics.pdf> (дата обращения 20.03.2018).

49. Daniel C. K. Chow, Anna M. Han Doing Business in China: Problems, Cases, and Materials

50. Doing Business 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://russian.doingbusiness.org/~/\\_media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf](http://russian.doingbusiness.org/~/_media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf) (дата обращения 20.03.2018).

51. Doing Business 2018 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://russian.doingbusiness.org/~/\\_media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf](http://russian.doingbusiness.org/~/_media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf) (дата обращения 28.04.2018).

52. Doing Business in China: A Practical Guide [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://ally-law.com/wp-content/uploads/2015/11/China\\_2013-DBG-RP-Lawyers-Ally.pdf](https://ally-law.com/wp-content/uploads/2015/11/China_2013-DBG-RP-Lawyers-Ally.pdf) (дата обращения 18.03.2018).

53. General Administration of Customs of the People's Republic of China Guide [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://english.customs.gov.cn/> (дата обращения 11.03.2018).

54. International monetary fund [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/index.htm> (дата обращения 19.03.2018).

55. Izotov D. A. The Problems of Economic Interaction between the Neighboring Regions of Russia and China. *Regional Studies*, Vol. 1, No. 1 (2014), 48-70

56. Lepa T.P. Russia and China: Customs and Economic Cooperation. *Journal of the Baikal State University*, Vol. 27 (2017), No. 1, 64-72.

57. Mozias P. M. Economic Cooperation between Russia and China: from Bilateral to Regional Format. *World Economy and International Relations*, No. 11 (2015), 43-48.

58. Ministry of commerce people's Republic China [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://english.mofcom.gov.cn/> (дата обращения 11.03.2018).

59. Ministry of finance of the people's Republic China [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mof.gov.cn/> (дата обращения 12.03.2018).

Ministry of finance of the people's Republic China

60. Nemets, Alexandr. Russia and China: The Mechanisms of an Anti-American Alliance. *The Journal of International Security Affairs*, No. 11, 2006.

61. Paramonov, V. Russian-Chinese Relations: Past, Present & Future. – Defence Academy of the United Kingdom, Conflict Studies Research Centre, Russian Series 06/46E, September 2006

62. Samofalova O. Couple ruble - yuan has become popular with the business, May 22, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vz.ru/economy/2015/5/22/746629.html> (дата обращения 10.03.2018).

63. The Central people's government of the people's Republic China [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gov.cn/> (дата обращения 10.03.2018).

64. The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017\\_FINAL.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf) (дата обращения 15.02.2018).

65. The Global Competitiveness Report 2017–2018 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (дата обращения 18.02.2018).

66. The trade turnover between Russia and China for 2014 exceeded 95 billion dollars, the Russian newspaper, January 13, 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/01/13/torgovla-anons.html> (дата обращения 19.03.2018).

67. Turgel I. D. Economic links between Russia and China: from cross-border to interregional cooperation, R-Economy Vol. 3, Issue 3, 2017

68. UNCTAD [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (дата обращения 9.03.2018).

69. Van N. (2016) The Ways of Economic Cooperation Development Between Russia and China. Journal of the Baikal State University, Vol. 26, No. 1, 73-79.

70. Wanabe S. V. Russia-Mongolia-China: Activation of a Trilateral Convergence (Proceedings of the Second Forum of the Association of Expert Centres of the Russian Federation, Mongolia and China). Problems of the Far East, No. 6 (2016), 30-36.

71. World Bank Open Data [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://data.worldbank.org/> (дата обращения 18.03.2018).