

УДК 339.92 + 330.322.1

Рыжова Н.П.

## Неформальная модель торговой интеграции. Случай России и Китая

### Informal Model of Integration. Russian-Chinese Case

В статье дана оценка ненаблюдаемой российско-китайской торговли товарами и услугами, а также рассмотрены практики, формирующие ненаблюдаемый оборот. Обсуждается, что рассматриваемая неформальная модель торговой интеграции типична не только для случая России и Китая, но и других стран и регионов мира, где существуют чрезмерно жесткие административные барьеры для ведения бизнеса.

**Ключевые слова:** *Неформальная интеграция, международная торговля товарами и услугами, «челночная» и «чартерная» торговля, неформальные бизнес-практики, приграничные регионы, Россия и Китай*



The article estimates unobserved Russian-Chinese trade of commodities and services as well as informal practices which cause unobserved trade are considered. It is discussed that mentioned above informal model of trade integration is typical not only for Russian-Chinese case, but also for different regions and countries where drastically rigorous legal barriers for doing-business exist.

**Key words:** *Informal trade integration, international trade in commodities and services, «shuttle» and «chartered» trade, informal business practices, border regions, Russia and China*

Снижение торговых и административных барьеров для движения товаров, услуг, капиталов и людей традиционно рассматривалось в качестве движущей силы экономической интеграции. Однако барьеры не ограничиваются только теми, что установлены формально. Для стран с переходными институтами и стран догоняющего развития неформальные барьеры (определяемые, например, рентоориентированным поведением чиновников) иногда играют даже большую роль в ограничении экономических обменов. Для объяснения неформальных барьеров международной торговли и способов их преодоления используется концепт

**РЫЖОВА Наталья Петровна**, к.э.н., докторант Амурского государственного университета (г. Благовещенск). **E-mail:** n.p.ryzhova@gmail.com

Работа выполнена при финансовой поддержке Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 – 2013 гг., государственный контракт No. 14.740.11.0770 «Местные сообщества, местная власть и мигранты в Сибири на рубежах XIX-XX и XX-XXI в.в.» и частичной финансовой поддержке РФФИ (грант № 09-06-00309-а). Цикличность валютной интеграции и дезинтеграции в процессе глобализации экономики (на примере Азиатско-Тихоокеанского региона).

неформальной *экономической интеграции* [15, 16], изучаемый в рамках междисциплинарных подходов с применением социологических и антропологических методологий и методов; географически эти исследования в основном ограничены случаями азиатских и африканских регионов. Представляется, что не менее продуктивным для понимания механизмов неформальной интеграции является российско-китайский случай, рассматриваемый в данной статье.

*Неформальная интеграция:  
международный опыт исследования отдельных случаев*

В отличие от интеграционных процессов в НАФТА и ЕС, которые хорошо изучены и объяснены с помощью формализованных, в том числе математических моделей, экономическая интеграция в Азии и Африке даже описана неадекватно мало. Имеющиеся публикации, впрочем, свидетельствуют, насколько значима роль типичных, наиболее распространенных моделей экономического поведения в механизмах региональной интеграции. Не только, а в некоторых случаях не столько размещение факторов производства, политические институты и формализованные соглашения, но и способы организации бизнеса, схемы инвестирования, модели координации и контроля определяют, будет ли иметь место интеграция», «снизу», или интеграция » «сверху», будет ли она носить преимущественно формальный или неформальный характер [20]. Ведь даже на интуитивном уровне понятно, что американо-мексиканские «макиладорас», европейские ТНК в Азии или Африке, японские «кейрецу», в странах «летающих гусей», китайские этнические «бамбуковые», сети в США или на Филиппинах должны отличаться по способам координации и реализуемым моделям поведения как между собой, так и в зависимости от внешнего окружения.

На основании изучения субрегиональных экономических зон в ЮВА, Пэн предложил следующее определение экономической интеграции: процесс строительства региональных систем, которые усиливают экономические взаимодействия посредством увеличивающегося проникновения через национальные границы [16]. Таким образом, подчеркивая важность «проникновения через границы», Пэн оставлял в стороне традиционную движущую силу интеграции в НАФТА и ЕС – необходимость снижения *торговых барьеров*. Основной причиной такого смещения внимания является то, что барьеры торговли в данном регионе часто определяются отнюдь не только размером таможенных пошлин или неналоговых ограничений, а, например, (не)желанием чиновника разрешать внешнеэкономическую трансакцию. В свою очередь причинами существования таких институциональных ограничений является неразвитость рыночных институтов. Эта «общая болезнь» стран догоняющего развития применительно к процессу международной экономической интеграции, может быть хорошо проиллюстрирована на примере следующего кейса о трансграничной торговле на *границах Мьянмы* [13]:

Основной причиной развития неформальной трансграничной торговли в Мьянме является то, что до 1996 весь импорт и экспорт в этой стране подвергался обязательному лицензированию, а для получения лицензий товар должен был ввозиться через море или авиаперевозки, то есть, формальной трансграничной торговли не существовало в принципе. Конечно, население приграничных территорий, вело торговлю через границы с Китаем и Таиландом – в основном обеспечивая продуктами питания и товарами первой необходимости локальные рынки. После введения санкции США на торговлю с Мьянмой, приграничная торговля стала поддерживаться государством. И

хотя официальную поддержку получила формальная торговля, неформальная развивалась быстрее – в основном из-за сложности лицензирования и выполнения других административных процедур. В среднем оформление одной сделки приграничной торговли занимало не менее 4 недель. Неформальная торговля приводила в результате к высочайшему уровню коррупции.

Вся трансграничная торговля может быть типизирована на: (1) легальную и документированную (т.е. по контрактам с соблюдением всех формальностей); (2) легальную и недокументированную (т.е. торговлю теми же товарами, что в (1), но без должного оформления, что позволяет снизить налоговые и прочие платежи); (3) нелегальную, недокументированную, но не криминальную (т.е. теми товарами, которые в данный момент запрещены к торговле властями Мьянмы); (4) нелегальную и криминальную (т.е. такими товарами, как оружие, наркотики и т.п.). Таможенный статистический учет в Мьянме ведется только по (1) группе товаров. Оценить реальные объемы торговли можно, сопоставив (1) по данным Мьянмы с (1-3 группами) по данным Китая и Таиланда.

Из-за требований политики «вначале экспорт» основным агентом в деловой схеме трансграничной торговли Мьянмы является брокер (торговый агент). Брокер заранее покупает разнообразные лицензии в зависимости от специализации и имеет возможность «сводить» по суммам поставок экспортные и импортные контракты. Любой торговец, желающий импортировать товар, может обратиться к брокеру и ввезти товар под «экспортный контракт». Значительная часть брокеров – это этнические тайцы или китайцы, относительно недавно приехавшие из того города, с которым граничит данная территория Мьянмы. Они формируют благодаря своим контактам эффективную бизнес-сеть, способную обслуживать взаимные контракты. Размер вознаграждения, которое взимает брокер, зависит от величины карго (в натуральном и денежном выражении).

Выделяется два типа неформальных игроков: брокеры и «перевозчики» (или контрабандисты). Первые иначе называются «верхним каналом» и вторые – «нижним каналом». «Нижним» каналом следует та продукция, которую либо слишком дорого перевозить «верхним», либо та, которую перевозить запрещено.

Этот случай не является уникальным, подобные схемы трансграничных экономических обменов характерны для индийских и африканских границ и описаны в литературе. Его выбор для иллюстрации в данной работе связан с узнаваемостью в контексте трансграничной российско-китайской торговли [11, 18].

#### *Неформальный оборот товарами в российско-китайской торговле*

Также как в случае с мьянмарской торговлей, оценка ненаблюдаемого внешнеторгового оборота в российско-китайской торговле может быть сделана по методу «зеркального баланса» – при сопоставлении данных учета российских и китайских таможенных органов<sup>1</sup> (табл. 1).

Таким образом, в 2003 – 2005 гг. зафиксированный официальный российский статистикой импорт России из Китая не достигал половины экспорта, учтенного в Китае, в 2006 – 2007 гг. покрывал только четыре пятых экспортных поставок страны-партнера.

Помимо традиционной классификации причин расхождений (умышленная нерегистрация товара при пересечении национальной границы; использование двойных счетов-фактур для указания занижен-

<sup>1</sup> Впрочем, значительные несовпадения характерны и для торговли России с Италией, Германией, Турцией, Нидерландами и др. странами [1].

Таблица 1. Ненаблюдаемый оборот в российско-китайской внешней торговле товарами, млн.дол.

Показатель	1992	1997	2001	2004	2008	2009	2010
	<i>по данным КНР</i>						
Экспорт КНР в РФ	2337	2035	2715	9098	33005	17513	29610
Импорт КНР из РФ	3512	4084	7959	12127	23825	21282	25840
Торговый оборот КНР с РФ	5849	6119	10674	21226	56830	38795	55450
<i>По данным РФ</i>							
Экспорт РФ в КНР	2864	3981	5596	10105	21142	16687	20327
Импорт РФ из КНР	1790	1261	1646	4746	34780	22840	39015
Торговый оборот РФ с КНР	4655	5242	7242	14851	55922	39527	59342
(А) превышение данных по экспорту РФ в КНР над данными по импорту КНР из РФ	-648	-103	-2363	-2022	-2683	-4595	-5513
(В) превышение данных по импорту РФ из КНР над данными по экспорту КНР в РФ	-546	-774	-1069	-4352	1775	5327	9405
Превышение данных по торговому обороту	-1194	-877	-3432	-6375	-908	732	3892
Совокупное расхождение (а+в)	1194	877	3432	6374	4458	9922	14918
То же, в %	25,7	16,7	47,4	42,9	8,0	25,1	25,1

Источник: [5, 12, 19].

ного количества товара с целью снижения таможенных платежей; декларация товаров под ложными товарными кодами с целью минимизации ставок таможенных платежей и др.), они могут быть разделены и по территориальному признаку. На те, что характерны для приграничных регионов и соответственно приграничной торговли (и деятельности «челноков»/ «народных торговцев») и те, что характерны для прочих форм международной торговли (в т.ч. возникающих из-за «чартерных» перевозок).

О распространенных моделях экономических обменов в российско-китайской приграничной торговле мы не раз писали [11, 18] и поэтому обратим внимание на другой феномен – практики «чартерных» перевозок.

Отличие чартерных рейсов, отправляющихся из китайских аэропортов, расположенных вблизи промышленных центров, в основном в Москву в том, что применяется «серая схема» прохождения таможи, т.е., когда грузоотправитель осуществляет таможенную очистку всей партии товара, находящуюся на самолете, целиком (декларирует, вносит таможенные платежи, проходит необходимый контроль). С помощью связей с высокопоставленными чиновниками, а также подкупа таможенников высокие таможенные платежи удается сократить, декларируя товар по заниженной стоимости. При этом грузополучателю не выдается официальный документ об уплате всех платежей. Российско-китайская чартерная торговля в действительности является односторонней торговлей, т.е., посредством её осуществляется экспорт КНР в Россию. В процессе осуществления чартерной торговли применяется способ «трансграничных прямых продаж», т.е. грузоотправитель из КНР является одновременно и грузополучателем в России. Переправив товар, фирма реализует его в России оптом или в розницу. За один самолет, перевозящий 50 т. груза, из расчета 3-4 долл. за кг., в соответствии с принципом «комплексной» оплаты перевозки и таможенных платежей выплачивается 150-200 тыс. долл., из которых 70-80 тыс.долл. идет на уплату аренды за самолет, а оставшаяся часть – таможенные платежи и прибыль компании, занимавшейся таможенным оформлением. Данная сумма (таможенные платежи и оплата посреднической компании) составляет лишь 45% от реальной суммы таможенных платежей. Такие посреднические компании ускоряют процесс прохождения таможи [4].

Объем чартерных перевозок оценивался китайскими экспертами в 1,01 млрд.долл. в 2000 г. Эта сумма не учитывалась не только российской, но и китайской статистикой, и следовательно, в начале 2000-х несоответствие данных внешнеторгового оборота было ещё выше оценок, приведенных в *таблице 1*.

Таким образом, «чартерные» рейсы в Москву (в большей степени), а также Екатеринбург, Новосибирск, Санкт-Петербург и «челноки», перевозящие грузы другими транспортными каналами, деятельность которых после 2000-х в основном сконцентрирована в приграничной торговле, ответственны<sup>1</sup> за значительные объемы расхождений в статистическом таможенном учете внешней торговли Китая и России. Российские таможенные органы традиционно не учитывают оба вида внешней торговли. Китайские статданные более точны, так как хотя «чартерная торговля в качестве отдельного вида торговых связей» в статистике не учитывается, после 2000 г. был стандартизирован учет «малой пригра-

<sup>1</sup> Впрочем, следует понимать, что не только эти перевозки или «малые формы торговли» имеют «серый» характер, но и те участники ВЭД, которые ввозят товар по относительно легальным каналам, занижают таможенную стоимость различными способами. См. об этом, например: [2].

ничной торговли», ведущийся до этого по-разному в разных регионах. Впрочем, деятельность «народных торговцев» на открытых рынках как часть приграничной торговли по-прежнему в малой степени поддается учету.

Ситуация с расхождением данных таможенной статистики в российско-китайской торговле хорошо известна как в России, так и в Китае. Тема ненаблюдаемого внешнеторгового оборота не раз становилась предметом межгосударственных дискуссий и Россия «требовала» наведения порядка в этой сфере. В 2008 г. были предприняты кардинальные меры, препятствующие «челночным» практикам ввоза китайских товаров в РФ (это и изменения правил ввоза товаров физическими лицами, и закрытие ряда крупных оптово-розничных рынков, это и постановления о запрете торговли на рынках мигрантов). Поэтому 2008 г. стал знаковым и в смысле «улучшения» статистических показателей – расхождение резко снизилось и составило не более 8%. Но уже в 2009 г., а тем более в последующие годы сложился иной статистический «парадокс»: Россия стала показывать больший импорт, чем Китай – экспорт. В 2009 и 2010 гг. превышение российского импорта над китайским экспортом составило около 25%. Этот парадокс указывает на значительные объемы поступлений китайских товаров с территории стран-посредников<sup>1</sup>. Таким образом, решение проблемы недоучета объемов торговли вылилось в формирование новых – и вновь неформальных – глобальных деловых схем.

### *«Невидимая» торговля услугами*

Торговлю услугами иронично определяют как «невидимую», т.к. услуги можно продать, но «нельзя уронить на ногу». Однако «невидимость» взаимной торговли услугами между РФ и КНР связана не только с этой специфической характеристикой услуг как объекта торговли. Дело в том, что в отличие от торговли товарами, где ненаблюдаемая часть торговли оставалась в пределах десятков процентов, ненаблюдаемая часть в торговле услугами составляла десятки тысяч процентов.

Оценка ненаблюдаемого оборота в торговле услугами может быть сделана на основании сопоставления зеркальных статданных двух стран (к сожалению, у нас отсутствуют эти данные), а также путем сопоставления данных отчитавшихся в России организаций с данными платежного баланса, формируемого Банком России<sup>2</sup>.

*Табл. 2* – реализация второго метода – дает некоторое, но, как будет показано далее, неполное представление об уровне ненаблюдаемости в торговле услугами с Китаем.

В структуре экспорта и импорта услуг, по данным Росстата, преобладают транспортные услуги (в 2010 г. 77,5% в экспорте услуг в Китай и 53,5% в структуре импорта), на втором месте находятся деловые (более 10% в экспорте и около 20% в импорте), и затем следуют туристские услуги (более 6% в экспорте и 26% в импорте). Россия не экспортирует в Китай строительные услуги, а их импорт – согласно официальным данным Росстата составлял в 2010 г. менее 1% [*рассчитано по: 8*]. Однако сопоставление статданных двух стран по строительным услугам выявляют весьма значимое расхождение (1000 раз), которое в некоторой степени может объяснить и общее расхождение по данным об объемах предоставления взаимных услуг (*табл. 3*).

<sup>1</sup> В частности, значительно увеличились обороты на рынке «Дордой» в Кыргызстане. См.: [9].

<sup>2</sup> Банк России выполняет «досчет», учитывающие ненаблюдаемые обороты и по торговле товарами и по торговле услугами.

Таблица 2. Ненаблюдаемый оборот в российско-китайской внешней торговле услугами, млн.долл.

Показатель	Экспорт		Импорт	
	2007	2010	2007	2010
Данные Банка России	748	1 008	1 366	1 362
Данные ФС государственной статистики	375	436	199	197
Расхождение данных	373	572	1 167	1 165
Расхождение данных, раз	2,01	1,76	6,86	6,91

Источник: [1, 8].

Китай показал в 2007 г. 1,1 млрд.дол. экспортированных в Россию строительных (подрядных) услуг, Россия же учла лишь 2,7 млн.долл. импортируемых услуг этого вида из Китая (по данным отчитавшихся строительных организаций) и 6,5 млн.дол. (по данным Банка России). Из этих расчетов, кстати, очевидно, что объемы ненаблюдаемого оборота услугами (представленные в табл. 2) занижены.

Всего об импорте строительных услуг из КНР отчитались в 2007 г. 29 и в 2010 г. – 27 регионов РФ. Среди них – Амурская область, которая импортировала в 2007 г. строительных услуг из КНР на сумму 890,8 тыс. долл. США (*что составило 33% к статданным и 13,7% к данным Банка России*). Вообще импорт строительных услуг территориально приближен к регионам, географически близким к КНР<sup>1</sup>, хотя в последние годы наблюдается географическое расширение присутствия в России китайских строительных компаний.

Рассмотрим реконструированную по материалам полевых исследований (неформализованных интервью и наблюдений), проведенных в 2008, деловую схему импорта строительных услуг из Китая в Амурскую область, что позволит нам объяснить значительные расхождения статистических данных.

*Причины деформации практик привлечения китайских строительных рабочих.* Китайские трудовые мигранты, как известно, заняты в торговле (что отражает «челночные» практики), в сельском и лесном

Таблица 3 Расхождение данных по внешнеторговому обороту строительных услуг, млн.долл.

	2007	2008	2009
Экспорт строительных услуг в РФ, по данным КНР	1100	1400	( )
Импорт строительных услуг – всего, по данным Банка России	6,5	8,8	4,5
Импорт строительных услуг из КНР, по данным отчитавшихся предприятий РФ	2,7	( )	1,4
<i>Импорт услуг из КНР – всего, по данным Банка России</i>	<i>1366</i>	<i>1594</i>	<i>911</i>

Источник: [7, с. 59, 8, 12]

<sup>1</sup> «Подряды на строительство и трудовые услуги экспортируются в основном на Дальний Восток и в Сибирь». [6, с. 412].

хозяйстве, а также в строительстве. Однако, если торговцы в большей или меньшей степени русский язык выучили, на предприятиях сельского и лесного хозяйства в коммуникациях нет особой потребности – общение между линейными руководителями и рабочими можно свести к нулю, то специфика строительной деятельности вынуждает взаимодействовать бригадиров, начальников участка с рабочими ежедневно<sup>1</sup>. Другая сложность, с которой столкнулись строительные организации, использовавшие труд китайских рабочих, это существенные различия в технологиях<sup>2</sup>. Когда российский бригадир требовал переделать работу, грозился не заплатить, то китайский рабочий оказывался уверенным, что его обманывают, т.к. он все сделал в соответствии со своими представлениями о технологических процессах. Поскольку у китайских рабочих обычно не было документально подтвержденной квалификации (большая их часть не училась в специальных учебных заведениях), то варианты этих «представлений» могли варьироваться в очень широких пределах. Приглашая рабочих без квалификационных документов (или точнее – с документами, «оформленными» по требованию приглашающей стороны в соответствии с нормативами), российская строительная фирма несла дополнительные риски. Если приезжали совершенно «не те» (а доучиваться на месте они, как правило, ни в коем случае не хотели – это потеря денег и времени), то нужно было их «высылать» обратно. И нести при этом дополнительные расходы. Также, строительные компании несли дополнительные затраты, связанные с повседневным обеспечением трудовых мигрантов – нанимала поваров, арендовала (или оборудовала) жилье и т.д.

*Деловая схема «параллельного» бизнеса.* Экономически оправданным решением всех этих проблем стала следующая схема бизнеса, в которой параллельно сосуществуют российская и китайская строительная фирма.

*Российская строительная компания* заключает *неформальное* соглашение с китайской компанией о привлечении её в качестве субподрядчика и *формальное* об использовании труда китайских рабочих. На основании формально заключенных соглашений, российская компания оформляет миграционные документы, обеспечивая легализацию труда, принимает рабочих на временную работу и оплачивает их труд по единым для российских и китайских рабочих нормативам. На российской компании остается организационное, юридическое и финансовое сопровождение строительных работ, но непосредственно строительство (всего объекта или отдельных строительных работ) выполняется по *неформальному* соглашению китайской компанией. На объектах присутствуют представители российской фирмы, контактирующие только с одним представителем китайской компании («посредником»), который гарантирует выполнение работы заданного объема и качества – о чем ежедневно составляются и подписываются протоколы, которые по сути не имеют юридической силы, т.к. являются частью *неформального* соглашения. Прибыль российской компании формируется из официальных доходов от продажи квартир (или выполнения строительных работ) и фактически понесенных затрат. Но, выплачивая заработную плату и

<sup>1</sup> «А как нам с ними разговаривать?... Переводчики это дорого, а сколько их надо – около каждого рабочего приставить?!» (Материалы интервью, лето, 2008. Руководитель, строительство).

<sup>2</sup> «У них же технологии совсем другие, да и на качество им наплевать... Например штукатуричики. Мы сначала покрываем раствором поверхность кладки, а только потом начинаем штукатурить. Не происходит «бухтения». Они так не делают, а нам потом объект сдавать» (Материалы интервью, лето, 2008. Руководитель, строительство).



являясь работодателем, российская строительная фирма фактически не может управлять своим китайским персоналом. Поскольку персонал пребывает в полной уверенности, что их наняла китайская строительная компания.

*Китайский «посредник» (представляющий интересы китайской строительной фирмы)* нанимает китайских рабочих, несет полную ответственность за качество работы, за проживание, питание и безопасность рабочих, получает от российской компании официально начисленную заработную плату по доверенности, подписанной китайскими рабочими, переводит эту заработную плату на счет своей компании в Китае. Реальная заработная плата китайских рабочих существенно ниже той, что они получают по указанной доверенности, что и формирует доход китайской компании и «посредника». Если ввезено избыточное количество рабочих (либо на какой-то момент времени рабочие не обеспечены объемом работ), то китайский «посредник» находит работы «на стороне»<sup>1</sup>, для чего, как правило, оформляется небольшая российская строительная компания на подставное лицо. Таким образом, доход китайской фирмы складывается из двух составляющих: (а) разницы между суммой официальной заработной платы рабочих, полученной китайским «посредником» по доверенности и суммой реально выплаченной заработной платы; (б) суммы дохода, полученного от выполнения работ «на стороне». По оценкам экспертов, заработная плата китайских рабочих (при 12-часовом рабочем дне 6 дней в неделю) составляла в 2008 г. около 45 тыс.руб. Реально полученный ими доход не превышал 4 тыс.ю. (15 тыс.руб.). Если использовался труд 200 мигрантов, то китайская компания только по одной составляющей дохода «экспортировала» не учтенного в виде «импорта» в России около 6 млн.руб. в месяц.

Почему китайские рабочие соглашались отдавать две трети своих доходов? Заинтересованы ли они в том, чтобы работать на российскую фирму напрямую, без посредника, увеличив уровень своего дохода? И российские и китайские опрошенные эксперты согласны, что китайская фирма эффективно защищает экономические и социальные интересы трудовых мигрантов и поэтому для них сложившаяся схема бизнеса удобна<sup>2</sup> и экономически оправдана. В провинции Хэйлунцзян, граничащей с Амурской областью, средняя заработная плата в строительстве согласно официальным статданным в 2006 году составляла 1,1 тыс.ю./мес. [14]. Даже если к году проведения наших полевых исследований она значительно выросла, предположим, до 2 тыс.ю., то вахтовая работа в Благовещенске для китайского рабочего оказывалась в два раза более выгодной, чем работа на родине. Важно, что в провинции Хэйлунцзян по-прежнему высока доля безработных среди низкоквалифицированных

<sup>1</sup> «Въезжают 200, но реально работают 150, к примеру. Остальные ввезавшие работают где угодно. Мы этого не знаем и не можем проконтролировать. Хотя и должны» (Материалы интервью, лето, 2008. Руководитель, строительство). «Мы все делаем – и ремонтируем квартиры, и за городом строим, и ремонт складов вот делали недавно, магазин в деревне построили. Главное – чтобы материалы были. Чтобы всегда работали» (Материалы интервью, лето, 2008. Посредник, гражданин КНР, строительство).

<sup>2</sup> «Вообще они приезжают группами и тем самым защищают свои права. Какая гарантия, что если он придет один, то его не будут заставлять работать много, а платить мало? Если мы Начнём заставлять одного – это одно дело. А если их группа – они возьмут палки...». (Материалы интервью, лето, 2008. Руководитель, производство). «Мы защищаем интересы наших рабочих. Нам не нужны дешевые работы. Они (российская фирма – НР) все равно русским больше платят» (Материалы интервью, лето, 2008. Посредник, гражданин КНР, строительство). «Они (рабочие – НР) боятся. Боятся милиции. Паспорта все у меня. У них копии. Если милиция проверит, никто по-русски не разговаривает из них. Потом мне искать. Я не боюсь милиции. У нас с документами все нормально» (Материалы интервью, лето, 2008. Посредник, гражданин КНР, строительство).

рабочих, которые и составляют основную массу занятых в описываемом бизнесе работников. Привлекательность вахтового метода, а тем более описанная схема бизнеса будет существовать до тех пор, пока существует значительный разрыв между уровнем заработной платы в Амурской области и провинции Хэйлунцзян. Можно ожидать, что в долгосрочном периоде будет происходить постепенное выравнивание стоимости труда: в 1996 году в Хэйхэ (приграничный город в провинции Хэйлунцзян) заработная плата составляла 4,0 тыс.ю./год, в 2006 – 13,3 тыс.ю./год в сопоставимых ценах [14], то есть, заработная плата выросла за этот период в 3,3 раза. За то же время заработная плата в Благовещёнке (областной центр Амурской области, расположенный напротив Хэйхэ) увеличилась только в 2 раза (в сопоставимых ценах).

Почему китайская строительная фирма не занимается строительством самостоятельно? Почему участвует в таких схемах? Из-за склонности нарушать законодательство? И получать меньшую прибыль? Ведь, фактически, в описанной схеме она получают долю от заработной платы, обеспечивая трудоустройство одних и потребность в трудовых ресурсах других. Ответ китайского посредника состоял в том, что существующие барьеры, отсутствие налаженных связей в органах, занимающихся лицензированием, выдачей разрешений и т.д., не позволяют ему и китайской компании, чьи интересы он представляет, действовать самостоятельно.

### *Заключение*

Таким образом, интеграционные процессы в сфере торговли товарами и услугами между Россией и Китаем включают значительную неформальную (ненаблюдаемую российской статистикой) составляющую. Важнейшими причинами развития неформальной экономики во всем мире являются жесткие административные барьеры, чрезмерное давление государства на экономических агентов [10]. Граница между Россией и Китаем является одной из самых труднопреодолимых для легальных потоков людей, товаров, услуг и инвестиций в мире [17]. В этом она похожа на границы африканского континента или границы той же Мьянмы, т.е., стран с максимальным уровнем неформальной экономики при слабых, не развитых (или отсутствующих) рыночных институтах.



---

### **Литература**

1. Банк России, статистические материалы. URL: <http://www.cbr.ru> [Дата обращения – май 2011].
2. Барсукова С.Ю. Три составных части контрафакта: подделки, серый импорт и имитаторы // Вопросы статистики. 2008. № 10. С. 49-56.
3. Вестник Банка России, 2009. № 48-49. URL: [http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikCBR/2009/VestnikCBR2009\\_index.htm](http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikCBR/2009/VestnikCBR2009_index.htm) [Дата обращения – май 2011].
4. Деловой Китай. Тома 6-7. Спецвыпуск: Экономика и связи с Россией в 2000-04гг. Справочники Полпред. Совместно с журналом «Коринф» Минэкономразвития РФ. Совет послов. Ассоциация поддержки инвестиций и торговли. М., 2004 (со ссылкой на «Гоцзи маоп», 2003. №2).

5. Деловой Китай. Том 50. Справочники Полпред. Совет ветеранов МИД РФ. М., 2010.
6. Деловой Китай. Тома 24-25. Экономика и связи с Россией в 2000-07 гг. Справочники Полпред. Совет ветеранов МИД РФ. М., 2007.
7. Деловой Китай. Том 47. Экономика и связи с Россией в 2008-09 гг. Справочники Полпред. Совет ветеранов МИД РФ. М., 2009.
8. Единый архив экономических и социологических данных URL: <http://sophist.hse.ru/hse/arh.dll> [Дата обращения – май-июнь 2011].
9. Попов И. Последняя пристань челнока // Forbes. 2011. 8 июля. URL: <http://www.forbes.ru/> [Дата обращения – июль 2011].
10. Портес А. Неформальная экономика и её парадоксы // Экономическая социология. 2003. Т.4. №5. С.34-53.
11. Рыжова Н. Трансграничный рынок в Благовещёнке: формирование новой реальности деловыми сетями «челноков» // Экономическая социология. 2003. Т. 4. №5. С.54-71.
12. Федеральная служба государственной статистики, Центральная База статистических данных URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi#1> [Дата обращения – апрель-июнь 2011].
13. Aung W.S. The Role of Informal Cross-border Trade in Myanmar // Institute for Security and Development Policy of Sweden, 2009. URL: [http://asiadevelopment.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=113&Itemid=72](http://asiadevelopment.org/index.php?option=com_content&view=article&id=113&Itemid=72) [Дата обращения – апрель 2011].
14. Heilongjiang Statistical Yearbook, 2006. URL: <http://www.chinadatacenter.org> [Дата обращения – январь 2009].
15. Kerr D. Greater China and East Asian Integration: Regionalism and Rivalry // East Asia: an International Quarterly. 2004. Vol.21. №1. P.75-92.
16. Peng D. Invisible Linkages: A regional perspective of East Asian political economy // International Studies Quarterly. 2002. № 46. P.423-447.
17. Reshaping Economic Geography. World development report. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2009. URL: <http://www.worldbank.org> [Дата обращения – апрель 2011].
18. Ryzhova N. Informal economy of translocations. The case of the twin city of Blagoveshensk-Heihe // Inner Asia. 2008. Vol. 10. № 2. P.323-351.
19. United Nations comtrade database. URL: <http://comtrade.un.org/> [Дата обращения – январь 2009].
20. Urata S. The Shift from «Market-led» to «Institution-led». Regional Economic Integration in East Asia in the late 1990s. The Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI). Discussion Paper. 2004.