

ББК 65.9(2Рос)

*Т.Н. Журавская*

## **Изменение способов «серого импорта» на российско-китайской границе\***

*T.N. Zhuravskaya*

## **Transformations of the Practices of «Gray Import» at the Russian–Chinese Border**

«Челночный бизнес» в России имеет уже более чем двадцатилетнюю историю. Уже с середины 1990-х гг. институциональные преобразования были направлены на то, чтобы прекратить поступление в страну «серого импорта». В результате формальных ограничений за последние 10 лет произошли изменения в практиках «серого импорта» на российско-китайской границе. Проведенные исследования позволяют судить об устойчивости и универсальности сложившихся схем, о причинах их существования. В качестве исследовательского кейса выбран случай городов-близнецов Благовещенска и Хэйхэ.

**Ключевые слова:** «серый импорт», «челночный бизнес», формальные и неформальные институты.

«Челночный бизнес» в России уже давно привлекает внимание исследователей [1; 2]. Возникший в начале 90-х гг. XX в., этот вид самозанятости стал одним из инструментов накопления первоначального капитала нескольких поколений предпринимателей. Для органов власти интерес представляют те «челноки», которые перевозят товары через границу, поскольку они реализуют схемы так называемого «серого импорта». Неоднократно предпринимались попытки заставить «челноков» работать легально. Они же свой бизнес не прекращают, а лишь подстраивают схемы под изменения законодательства. Но можно ли говорить о безрезультатности работы властей в этом направлении? Как влияет такое внимание на механизмы и схемы, осуществляемые предпринимателями?

**Эмпирическая база и теоретическая основа исследования.** В качестве исследовательского кейса выбран случай Благовещенска (Амурской области) по нескольким причинам:

- Амурская область – отдаленный от центра регион, что, возможно, ослабляет действие федерального законодательства на местном уровне;

«Shuttle business» has been prospered in Russia more than twenty years. Already since the mid-90s institutional changes were aimed to stop the inflow of «gray imports» into the country. As a result of changes in formal restrictions in the past 10 years there have been changes in the practice of «gray imports» on the Russian-Chinese border. Our studies allow us to judge the stability and versatility of existing schemes and reasons for their existence. As a research case the author picked out the twin cities Blagoveshchensk and Heihe.

**Key words:** «gray import», «shuttle business», formal and informal institutions.

- регион является депрессивным, многие отрасли экономики остаются кризисными, что препятствует занятости в них как местного населения, так и временных мигрантов;

- Благовещенск соседствует с Хэйхэ, в котором действует приграничная зона «Хуши», направленная на стимулирование «народной торговли» в Китае.

Отсутствие в области значимых производств, упадок основных отраслей хозяйства повлекли за собой отток населения из региона, которое было поставлено перед выбором: либо уезжать, либо балансировать на грани выживания, либо изобретать свои рецепты адаптации к новому социально-экономическому устройству [3]. Широкое распространение феномена «челночества» стимулировало развитие торговли, которая стала главным источником доходов.

Источниками данных для анализа послужили материалы интервью, наблюдений, а также сайта информационного агентства «Амур.инфо» [<http://www.amur.info>] (статьи, сообщения в блогах, комментарии посетителей) за 2002–2010 гг. Первые интервью с участниками бизнеса получены в 2000–2003 гг., результаты опубликованы в работах Н. Рыжовой

\* Работа выполнена при финансовой поддержке ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг., государственный контракт №14.740.11.0770 «Местные сообщества, местная власть и мигранты в Сибири на рубежах XIX–XX и XX–XXI вв.».

[4–7]. В это же время были осуществлены включенные наблюдения, затем опыт был повторен в 2009 г. О текущем положении дел с некоторой ретроспективой свидетельствуют данные девяти интервью 2008–2010 гг. и материалы указанного сайта (сообщения на 62 электронных страницах). Респонденты имеют неравный опыт участия, что позволяет дать оценку происходившим изменениям.

Данное исследование основывается на постулатах новой институциональной экономической теории. По определению Д. Норта, «институты – это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [8, с. 17]. В свою очередь, институциональная среда – это правила игры, определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Базовые политические, социальные и юридические правила образуют основу производства, обмена и распределения [9, с. 688]. Институциональная среда определяет характер отношений и связей между экономическими субъектами, которые формируют институциональное устройство [10, с. 92].

В данной статье механизмы «серого импорта» мы будем рассматривать как неформальные институты, первоначально созданные как сети с целью экономии транзакционных издержек.

**«Серый импорт», начало 2000-х гг.** Каналы «серого импорта» Благовещенск – Хэйхэ представляют собой китайско-русскую сеть. Товар провозит подставное лицо без уплаты соответствующих пошлин как вещи для личного пользования. Участниками являются предприниматели (собственники товара) – российские и китайские граждане, имеющие торговый бизнес. Услугами подставных лиц, как правило, пользуются предприниматели из КНР, поскольку административные и иные виды барьеров на пути к легальной деятельности остаются непреодолимыми.

**«Кирпичи»** – организаторы перевозки грузов. Создают и управляют группой российских граждан для переправки товаров, ведут неофициальные переговоры с представителями таможни и т.д.

**«Фонари»** – подставные лица, перевозящие товар якобы для личных целей.

К началу 2000-х гг. «челночный бизнес» уже стал достаточно оформленным видом деятельности с устоявшимися правилами. Еще в середине 90-х «челноки» становятся объектом внимания властей. Механизм представлял собой следующую схему: российский или китайский предприниматель обращался к «кирпичам» и договаривался о переправке товара; «кирпич» собирал группу «фонарей», которыми чаще всего были студенты и безработные. На тот момент один «кирпич» мог в день отправить не одну группу, часто в группе назначался «бригадир» (тот, кто ездил в Китай не в первый раз, знал маршрут, умел оформ-

лять документы и т.д.), которому и платили больше. Группа ехала в торговый центр на остров в Хэйхэ. Сумки с грузом забирали либо с острова, либо уже на российской стороне. Затем «фонарю» давали «баул», заполненные документы, показывали терминал. После прохождения контроля «фонари» получали свои деньги, а «кирпичи» и «бригадиры» развозили сумки предпринимателям.

Часто группы ездили без предварительной договоренности: сумки с товаром брали в Хэйхэ, договариваясь с китайскими предпринимателями о стоимости перевоза. Товар, конечно, не подлежал документальному оформлению. «Кирпичам» лишь сообщалась информация о количестве товара и адресате.

Стать «фонарем» было несложно, достаточно было сказать об этом тому, кто имел опыт такой поездки. Организаторы поездки оплачивали также расходы на питание. Такие поездки были способом заработка, за один раз «фонари» получали 150–300 руб., при этом ездить можно было несколько раз в неделю. Доходы же «кирпичей» при удачной поездке составляли тысячи рублей в день и складывались из оплаты груза предпринимателем (20–25 юаней за кг) за вычетом расходов на путевки «фонарей», их питание и выплат «своим людям» на таможне (к ним относили не только инспектора, но и заведующие складами и даже уборщицы).

Нередко группу можно было идентифицировать визуально, поскольку часть вещей «фонари» одевали на себя, при этом часто вещи оказывались одинаковыми, к тому же не соответствовали размеру (нужно было надеть, например, две пары одинаковых брюк и три свитера). Схема была настолько известна, что ее описание можно без труда найти в прессе: *«“Челночный” бизнес в России может исчезнуть. В правительстве рассматривается вопрос об отмене таможенных льгот для физических лиц. (...) Сейчас через границу можно перевозить без дополнительной оплаты до 50-ти килограммов. (...) В таможенных отчетах не делается разницы между “челноками” и туристами. Все они названы “физическими лицами”. Везут они товар для себя или на продажу, определяет инспектор. В основном перевозчики закупают китайский ширпотреб для китайских рыночных торговцев и получают 150–200 руб. за поездку»* [11].

Привезенный товар, как правило, относился к категории дешевого ширпотреба, реализовывался затем на «китайском рынке» в центре Благовещенска, откуда, в свою очередь, попадал на рынки более мелких населенных пунктов. Китайские торговцы, таким образом, обслуживали население с самыми низкими доходами, а их торговля была самой нецивилизованной. В случае с российскими предпринимателями товар был более качественным, часто купленным в Харбине, Пекине либо на юге КНР, продавался в торговых центрах и на

«русской части» рынка вместе с товарами из других регионов России, Турции, Кореи или Польши.

Отношение к «челнокам» в прессе неоднозначно. Но важно то, что любую новую попытку властей прекратить их деятельность журналисты сразу связывали с возможным последующим повышением цен. Изменения формальных правил привели к следующим изменениям в практиках «серого импорта» (об изменениях законодательства см.: [12–14]).

**«Серый импорт», конец 2000-х гг.** На наш взгляд, произошло три наиболее значимых и ощутимых изменения в практиках приграничной торговли.

**1. Изменение роли таможенни.** Более пристальное внимание федеральных властей заставило работников таможен быть менее откровенными в «пособничестве» такому импорту. В результате таможня сейчас выполняет роль управляющего. Если раньше таможенник определял сумму своеобразного «налога» в деньгах, то теперь правила изменились: чтобы не потерять свое прибыльное место, он заранее оговаривает с «кирпичами», какой перевес должен быть у каждой сумки. Это обеспечивает платежи в бюджет. Кроме этого, заранее оговаривается, сколько сумок необходимо провезти через склад и сколько можно провести людей.

Вообще же информанты отмечают, что амурская «таможня стала не такой дикой», что раньше начать работать было гораздо сложнее и что сейчас таможенники «стали более лояльные ко всем молодым, новым». Конечно, официальная позиция таможен в отношении «фонарей» и «кирпичей» не изменилась. Как и раньше, либо комментарии нет вообще, либо факты «пособничества» отвергаются. Появились также и «дела фонарей», чаще стали задерживать контрабанду, есть материалы в прессе о делах в отношении причастности должностных лиц.

Поскольку неофициальный контроль со стороны таможен стал более организованным, появились, соответственно, и те, кто эти новые правила стремится обойти, пытаясь получить больший доход.

**Случай М., преподаватель вуза:** *«Поехали с подружкой отдохнуть в Китай на выходные. При возвращении на таможне на русской стороне стояли с небольшими сумочками, в очереди подошел молодой парень, оказался бывшим выпускником. Сразу спросил: “Вы сами по путевке ездили?”. Мы сказали, что сами. Он сказал, что у них небольшой перевес и попросил перенести за небольшое вознаграждение. Я согласилась, но сумку он поднес прямо на терминал: кинул большой баул! Таможенник тогда меня долго не отпускал, все расспрашивал, что я везу, заставил все доставать на счет».*

Ужесточение правил в конце 2000-х повлекло за собой славу о благовещенской таможне как о «красной». Многочисленные высказывания по этому поводу можно прочитать на сайте указанного выше инфор-

мационного агентства, о том же говорили наиболее опытные информанты.

**2. Изменение статуса игроков.** С одной стороны, по мнению информантов, сейчас данным видом бизнеса занимаются более мелкие игроки. Многие не имеют хорошо отлаженных каналов. Так, С. (муж., 30 лет, служит в подразделении МЧС) рассказывает, что в Китай ездит только через давнего знакомого. Он помогает быстрее пройти очередь на таможне, не просит везти сумки, при прохождении досмотра никогда не задерживают надолго, да и со склада сумки быстро забирает. У информанта Е. (жен., 25 лет, житель поселка, государственный служащий) первый опыт оказался столь негативным (в начале 2010 г.), что теперь в Китай она ездит только по путевке. Как рассказывает Е., ей пришлось самой везти сумки с острова, затем долго ждать своей очереди, а после проходить униженный досмотр. Домой же она вернулась поздно вечером, так как еще долго пришлось ждать на таможне.

С другой стороны, работа стала более организованной, с китайскими предпринимателями сотрудничать стало более комфортно.

Муж., «кирпич»: *«Раньше было много “помогаек”, сейчас у каждого свой человек. Приезжаешь уже на все готовое, никто ничего не пересчитывает, т.е. развито доверие. Забыли, когда русские кидали китайцев, китайцы стали поаккуратнее. Фонарей с улицы не цепляют. Некоторые уже нацеплялись».*

Что касается «фонарей», то для них это перестало быть способом заработка. Получаемая сумма увеличилась до 500 руб., но заработок стал возможен лишь раз в месяц. Кроме того, в Хэйхэ за прошедшие 10 лет существенно выросли цены, расходы по питанию и размещению в гостиницу тоже теперь нужно брать на себя. Потому поездки в Китай превратились теперь в способ экономии на оплате транспортных расходов и оформлении формальностей. Другой вопрос заключается в том, что теперь далеко не каждый готов платить за такую экономию необходимостью доставлять совершенно неподъемный груз и принимать на себя риск быть остановленным при досмотре.

**3. Изменение качества поставляемого товара.** В связи с улучшением формата торговли (переходом в торговые центры) качество товаров заметно улучшилось. Работа в торговых центрах позволила изменить в лучшую сторону качество обслуживания. У китайских торговцев появились кассовые аппараты, кое-где можно видеть ценники. Некоторые предприниматели стали возить «фабричный» товар, более качественный, иногда даже брендовый (например «Li Gao Jeans»). Появилась возможность осуществлять примерку, в отделах стали ставить манекены. Сами торговые центры предлагают также набор услуг: пошив одежды и штор, ремонт обуви, сотовых телефонов, ключей, услуги кафе. Часто ситуация бывает такова, что цена на аналогичный товар в «китайском»

торговом центре может быть существенно выше, чем в магазинах города, ориентированных на сегмент покупателей с низкими доходами. Таким образом, «китайские» предприниматели стали претендовать на более доходный сегмент.

Постоянное внимание властей, ужесточение правил, частые случаи обмана и рост цен могут перенаправить поток «серого импорта» в другие пункты пропуска, тем более, что предпосылки этому есть. В Поярково (поселок городского типа районного значения), например, «фонарям» оплачивают питание и проживание, а вот уже в Пашково (Еврейская АО) поездка «фонаря» обойдется в 1000 руб. при оплате питания и проживания. Участники объясняют это более низким уровнем цен, лучшим отношением к русским туристам и даже более качественным товаром.

**Выводы.** Ответ на вопрос, почему механизм «серого импорта» остается неформальным, достаточно очевиден: *цена неформальных контрактов меньше цены формальных.* Так, в настоящий момент пошлина на текстиль составляет от 2 до 20 евро за килограмм. По данным декларанта, пошлина почти никогда не бывает меньше 12–15 евро. Тогда 35 кг обойдутся от 600 до 1000 евро, т.е. от 20000 до 40000 в рублевом эквиваленте. Однако эта сумма – всего лишь часть всех расходов, которые в совокупности окажутся гораздо больше (расходы на получение лицензий и сертификатов, разрешений, инспекцию и хранение товара и т.п.). Переправка одной сумки в 50 кг по каналу «серого импорта» будет стоить в среднем 20000 руб. (кстати, конечное вознаграждение «кирпича» составляет 6–7 тыс. руб.). Такие же подсчеты в начале 2000-х гг. подтверждают сделанный нами вывод.

Описанная схема работы для китайских предпринимателей имеет более универсальное значение. Изучение практик адаптации трансмигрантов в 2007–2008 гг. на продуктовой базе в Благовещенске выявило похожий механизм по доставке овощей и фруктов из Китая. Продуктовая база «Дружба»

представляется неким связующим звеном между китайскими производителями и благовещенскими потребителями. Схема взаимодействия – русско-китайская (китайско-русская) сеть. «Производители» находятся на территории КНР, они взаимодействуют с поставщиками продукции в Россию («китайские» предприятия), которые переправляют товар через границу. Поступивший товар оформляется русскими посредниками, которые затем передают товар оптовым продавцам на территории России. Далее товар поступает на плодобазу, где часть его перекупают более мелкие оптовые торговцы (тоже китайцы). Затем уже на базе местные предприниматели покупают товар для того, чтобы доставить его в магазины [15]. То есть построенные схемы работают в разных отраслях, а трансмигранты активно используют сетевой ресурс в преодолении барьеров.

Схемы демонстрируют завидную устойчивость и гибкость в меняющихся институциональных условиях, что доказывает существующая двадцатилетняя практика. На наш взгляд, такое состояние невозможно без социального одобрения (существование самого феномена также говорит о силе такого одобрения). Те преобразования в экономике, которые произошли в 90-е гг., поставили часть населения на грань выживания, сделали их «предпринимателями поневоле». Достойной альтернативы для них пока нет, организовать легальный бизнес способны все еще единицы (хотя нельзя говорить, что положительных тенденций в этом направлении совсем нет). Сегмент, который обслуживают «челноки», достаточно обширен, к нему относятся социально уязвимые слои населения (с другой стороны, и те, кто продают более качественный товар, не отказываются от схемы). К тому же в китайских предпринимателях заинтересованы местные органы власти. Все это позволяет «челнокам» работать по старой схеме, а новый Таможенный кодекс РФ открывает перед ними новые перспективы.

## Библиографический список

1. Яковлева А.А. и др. Российские «челноки» – от предпринимателей поневоле к интеграции в рыночное хозяйство // Мир России. – 2007. – №2.

2. Яковлев А., Голикова В., Капралова Н. Непотопляемый челнок, или Секреты успешного выживания «нецивилизованных форматов» в розничной торговле // Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент». 2005 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/238214.html>.

3. Рыжова Н.П. Благовещенск – форпост Российской империи или зона свободной экономики? Стабильность и конфликт в российском приграничье. Этнополитические

процессы в Сибири и на Кавказе / отв. ред. В.И. Дятлов, С.В. Рязанцев. – М., 2005.

4. Рыжова Н. Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями «челноков» // Экономическая социология. – 2003. – Т. 4, №5 [Электронный ресурс]. – URL: [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru).

5. Рыжова Н.П. Приграничная «народная торговля» в Благовещенске как механизм формирования экономического и социального симбиоза // Диаспоры. – 2003. – №2.

6. Рыжова Н.П. Приграничная торговля: влияние на экономическое развитие в Китае и России // Вопросы экономики. – 2009. – №6.

7. Симутина Н.Л., Рыжова Н.П. Экономические и социальные взаимодействия на трансграничном пространстве Благовещенск – Хэйхэ // Вестник ДВО РАН. – 2007. – №5.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
9. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб., 1996.
10. Литвинцева Г.П. Институциональная экономическая теория : учебник. – Новосибирск, 2003.
11. «Челноки» могут лишиться работы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.amur.info/news>.
12. Забияко А.П., Кобызов Р.А., Понкратова Л.А. Русские и китайцы: этномиграционные процессы на Дальнем Востоке / под ред. А.П. Забияко. – Благовещенск, 2009.
13. Ларин В.Л. Российско-китайские отношения в региональных измерениях (80-е гг. XX – начало XXI в.). – М., 2005.
14. Ларин В.Л. В тени проснувшегося дракона: Российско-китайские отношения на рубеже XX–XXI вв. – Владивосток, 2006.
15. Дятлов В., Журавская Т., Охотникова А. и др. «Китайские рынки» российских городов – «уходящая натура»? // Трансграничные миграции и принимающее общество: механизмы и практики взаимной адаптации / науч. ред. проф. В.И. Дятлов. – Екатеринбург, 2009.