

Некоторые моменты логистики параллельного импорта в Россию

УДК:658.7/.8(470); ББК:65.291.592; Г624

DOI: 10.24412/2072-8042-2022-10-27-37

*Андрей Моисеевич ГОЛУБЧИК,
кандидат экономических наук, доцент,
Московский автомобильно-дорожный
государственный технический университет
(125319, Москва, Ленинградский просп., 64),
кафедра правового и таможенного
регулирования на транспорте – доцент,
e-mail: pigeon_at@mail.ru;*

*Егор Вадимович ПАК,
кандидат экономических наук,
МГИМО МИД России
(119454, Москва, проспект Вернадского, 76),
кафедра международных экономических от-
ношений и внешнеэкономических связей
им. Н.Н. Ливенцева, кафедра международных
транспортных операций – доцент,
e-mail: e.pak@inno.mgimo.ru*

Аннотация

В статье раскрыты и проанализированы некоторые особенности логистики параллельного импорта в Россию в условиях действующего санкционного режима. Предложен алгоритм осуществления данного способа внешнеторговых сделок для нужд российских импортёров, состоящий из двух критически важных этапов: выбор компетентного оператора ВЭД и компании из транзитной страны, выступающей покупателем санкционной продукции. Установлено, что на сегодняшний день Казахстан, Армения, Узбекистан, ОАЭ, Гонконг и Турция являются наиболее удобными юрисдикциями для организации соответствующих поставок в Россию. На ряде примеров (правда, обезличенных в целях конфиденциальности), в целом иллюстрирующих специфику исследуемого явления на практике, авторами выявлено, что удорожание контракта по схеме параллельного импорта для российского импортёра может составить в среднем 12-15%.

Ключевые слова: параллельный импорт, экономические санкции, логистика международного товародвижения, внешнеторговые сделки, экономика России.



Parallel Imports to Russia: Certain Aspects of Logistics

Andrej Moiseevich GOLUBCHIK,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow Automobile and Road Construction State Technical University (64, Leningradsky Prospect, Moscow, Russia, 125319), Department of Legal and Customs Management of Transport – Assistant Professor, e-mail: pigeon_am@mail.ru;

Egor Vadimovich PAK,

Candidate of Economic Sciences, MGIMO - University (76, Prospect Vernadskogo, Moscow, Russia, 119454), Department of International Economic Relations and Foreign Economic Affairs named after N.N. Liventsev, Department of International Transport and Shipping – Assistant Professor, e-mail: e.pak@inno.mgimo.ru

Abstract

The paper analyzes and reveals certain peculiarities of parallel imports to Russia under sanctions. The suggested algorithm for the needs of Russian importers consists of two important stages: (a) choosing a competent foreign trade operator and (b) finding an intermediary company from a transit country that acts as a buyer of sanctioned goods. The most appropriate jurisdictions for such operations might be Kazakhstan, Armenia, Uzbekistan, UAE, Hong Kong, and Turkey. Using several case-studies (yet, impersonal ones due to confidential issues) the authors conclude that the overall value of the contract under the parallel import scheme might increase by 12-15%.

Keywords: parallel imports, economic sanctions, international logistics, foreign trade deals, Russia's economy.

В условиях санкционного давления на Россию *параллельный импорт* становится одной из актуальных и действенных форм осуществления внешнеторговой деятельности. Важно отметить, что параллельный импорт не означает ввоз в страну контрафактной продукции – де-факто это ввоз оригинальной продукции, но без разрешения правообладателя.¹ С теоретической точки зрения параллельный импорт обусловлен феноменом *исчерпания права интеллектуальной собственности*, согласно которому правообладатель теряет право контролировать распространение охраняемого товара после того, как он был выпущен на рынок.² Исчерпание прав может происходить на национальном (т.е. после выхода товара на рынок конкретной страны), региональном (т.е. после выхода товара на рынок интеграционного объединения) и международном уровнях (т.е. после выхода товара на рынок любой страны с последующим его перемещением в третью страну). Таким образом, применение параллельного импорта приводит к формированию «серого рынка» в стране-импортёре посредством выстраивания каналов дистрибуции, никак не контролируемых правообладателем-экспортёром.

Постановлением Правительства России №506 от 29 марта 2022 г. параллельный импорт в страну был разрешён в отношении ряда товарных позиций для снижения ущерба от ухода с национального рынка иностранных производителей. Так, в перечень товаров для параллельного импорта, утверждённый Минпромторгом от 19 апреля 2022 г., например, попали: автомобили и запчасти для них (в т.ч. марок Toyota, Land Rover, Mitsubishi, Chevrolet, Chrysler и др.), двигатели и их части (в т.ч. марок Volvo, Hyundai, Nissan, Volkswagen), смартфоны и электроника (в т.ч. марок Apple, Asus, HP, Panasonic, Sony, Electrolux, LG, Dyson, Philips, Bosh и др.), фармацевтика (в т.ч. O.B., Carefree).³ Чуть позже в перечень была добавлена продукция автохимии брендов Castrol, Liqui Moly, Datsun и Alienware.⁴

По официальным данным, объём параллельного импорта в Россию в мае-июле 2022 г. составил около 6,5 млрд долл. (или 2-2,5 млрд долл. ежемесячно), а по итогам 2022 г. может достичь 16 млрд долл.⁵ При этом в рамках такого сценария доля товаров, импортированных по данной схеме, по итогам года может составить чуть менее 5% от прогнозируемого совокупного объёма импорта за 2022 г.⁶ Ожидается, что программа параллельного импорта может быть продлена и на 2023 г.

Вместе с тем надо понимать, что не все иностранные компании, официально прекратившие свою деятельность в России, готовы осуществлять поставки своей продукции по схеме параллельного импорта. Разумеется, такие компании есть, но их очень немного. В основном это относительно небольшие производители, у которых есть вполне конкретные учредители и для них бизнес важнее политики. Крупные компании, это тоже частный бизнес, но это бизнес корпоративный и с огромным числом акционеров. Для таких игроков прибыль отходит на второй план, и их топ-менеджмент списывает достаточно большие суммы, вызванные прекращением деятельности в России, на убытки. Для корпораций на первом месте находятся политика и возможные репутационные издержки, которые могут быть крайне серьезными.

На сегодняшний день в России имеется достаточно большое количество компаний – *операторов ВЭД* – оказывающих комплексные услуги в области внешнеэкономической деятельности, транспорта, логистики и таможенного оформления. Если судить по рекламе из открытых источников, то услуги оператора ВЭД предлагает большое количество самых разных компаний. Следовательно, у потенциальных импортёров есть два пути для реализации схемы параллельного импорта:

- ▶ выполнить необходимые процедуры самостоятельно;
- ▶ обратиться за помощью к оператору ВЭД.

Целью данной статьи является попытка раскрыть реальное положение дел с параллельным импортом, а также обозначить некоторые «подводные камни», с которыми могут столкнуться участники ВЭД при использовании данного способа организации внешнеторговых сделок. Технология параллельного импорта – категория очень специфическая и абсолютно не публичная, по этой причине в рассматриваемых кейсах авторы принципиально не называют компании и товары.



Представляется, что проработка схемы параллельного импорта должна начинаться с точного определения товара, который необходимо ввезти, и выбора компании-оператора ВЭД. В целом задача достаточно стандартная, но тем не менее содержащая в себе проблемы, подчас непреодолимые.

Одна из самых серьёзных ошибок, которые совершают потенциальные импортеры – это желание провести «тендер» среди операторов, или как разновидность ошибки – попытка выторговать максимально выгодные для себя условия сделки, запросив коммерческие предложения сразу у нескольких операторов.

Одновременное обращение к нескольким операторам неминуемо спровоцирует появление у производителя совершенно одинаковых запросов, но от различных компаний из разных стран. В лучшем случае продавец не ответит ни на один запрос, а в худшем включит запрашивающие фирмы в свой собственный стоп-лист. Таким образом, в любом случае сделка не состоится.

Рассмотрим данную ситуацию на примере обычных чипсов популярного как в России, так во всем мире бренда, который пока ещё не прекратил свою деятельность в стране, но сократил ассортимент реализуемой продукции. Потенциальный импортер обращается к оператору ВЭД с просьбой закупить и ввезти в страну крупную партию чипсов, передав ему список номенклатурных позиций (вкусов) и необходимые объёмы. Как правило, на втором-третьем месте в списке традиционно значатся чипсы со вкусом краба, которые очень популярны среди российской молодёжи. Как только этот список окажется в руках реального продавца – сделку можно смело считать проваленной.

Дело в том, что вкус краба – это так называемый «местный вкус (local taste)», который специально создавался для российского рынка. Ни одна азиатская страна (по факту обращение к продавцу направляется от имени фирмы из некоей азиатской страны), никогда не будет закупать чипсы с таким вкусом. Точно также, как российский потребитель не воспримет чипсы со вкусом водорослей нори (японский вкус) или огромным количеством перца чили (мексиканский вкус).

Профессиональный оператор ВЭД первым делом выяснит наличие схожих запросов другим операторам, обозначит в заказе «неправильные» чипсы и не допустит появления этой позиции в коммерческом запросе. При выявлении схожих запросов оператор скорее всего откажется от сделки, так как он дорожит своей репутацией.

Следующий шаг в организации параллельного импорта – просчёт экономики сделки. Здесь также есть свои нюансы. Принципиально важно иметь компанию, которая выступит покупателем санкционного товара. От того в какой юрисдикции зарегистрирована эта компания зависит, и стоимость самой внешнеторговой сделки, и стоимость логистических издержек. На сегодняшний день к наиболее реальным странам и территориям для осуществления параллельного импорта в Россию можно отнести следующие – Казахстан, Армения, Узбекистан, ОАЭ, Гонконг,

Турция. Важно подчеркнуть, что эти страны (за исключением Гонконга ввиду его особого статуса) указаны как возможные пункты перегрузки (transshipment points) для поставки санкционных товаров в Россию в совместном докладе Агентства по борьбе с финансовыми преступлениями Минфина США (FinCEN) и Бюро промышленности и безопасности Минторга США (BIS).⁷

Казахстан – ввиду членства страны в ЕАЭС товар, прошедший таможенную очистку в Казахстане, не подлежит повторной очистке при ввозе в Россию. Однако при первичной таможенной очистке необходимо уплатить местный НДС в размере 12%, а при ввозе в Россию ещё и российский, но уже по ставке в 20%. Вернуть казахстанский НДС крайне проблематично: как правило, это долгая и сложная процедура, и получить полное возмещение крайне маловероятно. Кроме того, товар в обязательном порядке должен быть ввезён на территорию Казахстана, а это очень серьёзно усложняет и удорожает логистику.

Постепенно власти Казахстана начинают усиливать требования по доработке товаров на своей территории с очевидной целью увеличить валовую добавленную стоимость. Есть серьёзные сложности и с проведением валютных платежей через местные банки – сотрудники пристально изучают сделку, отказы весьма часты причём без объяснения причин.

Наконец, выдвигается и ряд других требований, касающихся перевозки грузов в Казахстан из третьих стран (главным образом, стран ЕС) с перецепкой/перегрузкой. Так, например, по данным АСМАП, российские перевозчики, совершающие соответствующие перевозки грузов в Казахстан, столкнулись с требованием контролирующих органов этой страны предъявить копии разрешений первых перевозчиков, которые осуществили перевозку грузов до передачи полуприцепа российскому перевозчику.⁸ Данное требование противоречит принципам КДПП, если иное не указано в СМР накладной⁹;

Армения – банки этой страны-члена ЕАЭС очень лояльно настроены к российским клиентам и крайне заинтересованы в увеличении валютных остатков на своих корсчетах. Вопрос с НДС не стоит столь остро, но товар также требуется физически завести на территорию республики. Завести можно, например, через грузинские порты Поти и Батуми, а вот вывоз возможен только через крайне перегруженный автомобильный переход Верхний Ларс, где грузинские официальные власти негласно, но сознательно тормозят грузопоток. Как следствие, простой транспортного средства в данном пункте в две недели не считается критичным;

Узбекистан – в стране зарегистрировано специализированное российское предприятие RUZ Trader, специально созданное для организации внешнеторговых операций, включая параллельный импорт. Комиссия составляет 5-7%. К платежам от имени этой компании банки весьма лояльны. Вместе с тем при ввозе товара в Россию необходимо пройти ещё одну таможенную очистку, и все расчёты производятся только в узбекских сумах. Сум – валюта достаточно дешёвая и подверже-



на сильной волатильности. Кроме того, завоз европейских товаров на территорию Узбекистана сегодня весьма проблематичен исключительно по техническим причинам. Все эти факторы весьма значительно увеличивают стоимость сделки;

ОАЭ – формально страна не присоединилась к антироссийским санкциям, но принимает во внимание существующую практику «санкций за неисполнение санкций». Местное законодательство достаточно либерально: разрешает транзит через страну любых законных товаров (freight all kind, ФАК), а бизнес практически не облагается налогами. Однако страна является крупным держателем американских депозитарных расписок, а банковская система практически полностью ориентирована на США, местная валюта – дирхам ОАЭ на протяжении последних десятилетий жёстко привязана к доллару США. Как следствие – местные банки крайне боятся попасть под «вторичные» санкции США.

Показательно также, что любой бизнес может быть открыт исключительно с участием местного гражданина. Осуществить коммерческий платёж от частного лица с российским паспортом – невозможно. Сделки с товарами в целом проходят безболезненно, но, например, с электроникой и компонентами к ней (возможно, двойного назначения), будут заблокированы практически наверняка.

Вывоз товаров в Россию из портов ОАЭ возможен исключительно через Иран и далее на Астрахань через МТК «Север-Юг». Данный маршрут довольно сложный и затратный, но зато позволяет доставить товары сразу в европейскую часть России, минуя территориальные воды недружественных стран Европы¹⁰;

Гонконг – специальный административный район КНР, территория с весьма либеральными законами для осуществления коммерческой деятельности, которые позволяют осуществлять доставку товаров непосредственно к конечному получателю, без обязательного завоза на свою территорию. Однако для работы с Гонконгом импортёрам из России необходимо иметь юани, которые будут конвертированы в любую валюту мира по местному курсу. Активная деятельность по транзитной купле-продаже товаров разрешена исключительно «старым» компаниям, зарегистрированным до 2010 г., а после окончания любой сделки на счёте компании должна оставаться прибыль от неё. Все это делает параллельный импорт через Гонконг достаточно удобным, но дорогим. Комиссия местной торговой фирмы составит не менее 6-8% от суммы сделки;

Турция – страна явный ситуативный партнёр, на текущем этапе нейтральный к санкциям и демонстрирующий свою лояльность России. Турция с точки зрения логистики имеет самое выгодное расположение, что позволяет доставлять грузы не через перегруженные порты Дальнего Востока, а напрямую в черноморские порты России, что значительно удешевляет стоимость и уменьшает сроки доставки. После ухода крупнейших международных контейнерных перевозчиков с российского рынка, турецкие, напротив, весьма значительно увеличили свою активность. В

портах Трабзон, Самсун и Зонгулдак действуют свободные экономические зоны, которые позволяют компаниям-резидентам осуществлять беспрепятственную работу с транзитными товарами, включая неоднократную перепродажу. Для работы через турецкие фирмы необходимо иметь лиры, но лучше – иностранную валюту, например доллары США. Постоянно декларируемое использование во взаимных расчётах исключительно национальных валют пока преимущественно работает только в одну сторону: турецкие банки и местные компании пока достаточно неохотно принимают рубли.

В перспективе для организации параллельного импорта в Россию можно задействовать и целый ряд стран Латинской Америки, а также Африки, но в этом случае логистика становится совершенно «нелогичной» и очень дорогой.

Соответственно, есть понимание, что организация параллельного импорта через указанные страны приводит к удорожанию стоимости контракта минимум на 9-12%, и это без увеличения затрат на усложнившуюся логистику.

Помимо значительно удлинившихся и усложнившихся маршрутов доставки следует учитывать затраты на услуги местных экспедиторов и агентов, неминуемые перегрузки из контейнера одного владельца в контейнер или автотранспортное средство другого, а также затраты на переоформление самых разных транспортных и товаросопроводительных документов. В некоторых случаях стоимость доставки возрастает в два и более раз по сравнению с ценами, действовавшими на начало 2022 г. По расчётам ряда операторов ВЭД, реальное удорожание контракта составит минимум 12-15%. Разумеется, эта цифра весьма условная, так как каждая сделка должна просчитываться отдельно. При этом, на сегодняшний день фактически не осталось места для стандартных/шаблонных сделок. Таким образом, представляется, что в текущих реалиях совершенно не допустимо ориентироваться на уровень цены товара, существовавший до введения санкционных пакетов против России.

В свою очередь, единой методики расчёта увеличения стоимости товаров, ввезённых в Россию по схеме параллельного импорта, пока не существует. В случае необходимости каждый импортёр может выполнить такой расчёт самостоятельно. Однако авторы считают целесообразным привести небольшой пример-расчёт продажной стоимости продовольственного товара, завезённого в Россию по схеме параллельного импорта.

Так, в конце декабря 2021 г. полукилограммовая пачка молотого кофе торговой марки Movenpick в гипермаркетах немецкой сети Глобус стоила 850 руб. В течение лета 2022 г. этот товар отсутствовал на прилавках – производитель покинул российский рынок, но в конце августа кофе этой торговой марки снова появился в продаже, но уже в новом дизайне упаковки и по цене 999 руб. за такую же полукилограммовую пачку. В рублях товар подорожал на 17,5%. Что касается эквивален-



та в евро, то курс евро по ЦБ РФ на 22.12.21 составлял 82,83 руб., по этому курсу пачка стоила 10,26 евро, а по курсу на 26.08.22 (59,60 руб. за 1 евро) уже 16,76 евро. Следовательно, получается, что в евро данный товар подорожал на 63%.

* * *

Взаимоотношения с компаниями, ушедшими с российского рынка, могут выстраиваться очень разнообразно. Известны случаи, когда японские и корейские компании сами предложили перевести бизнес на свои подконтрольные структуры во Вьетнаме, Камбодже и Бангладеш. Но это скорее исключение из правил. Компании из ЕС и США более принципиально и аккуратно подходят к соблюдению действующего санкционного режима. В тех же случаях, когда они готовы продать свой товар через транзитного покупателя, сделка обставляется максимально серьезно. Представляется, что следующий кейс (при этом, в целях конфиденциальности все участники сделки и товарные позиции опять же максимально обезличены) может служить определённым ориентиром для организации поставок по схеме параллельного импорта.

Одна очень серьёзная фирма-девелопер строит в Москве бизнес-центр премиум класса. Система вентиляции и кондиционирования воздуха была разработана специально для этого проекта и заказана у немецкого производителя. Но в согласованные сроки ввиду введённых против России санкций контракт не был оплачен, что дало поставщику право отказаться от его исполнения. Считается, что фирма-девелопер аффилирована с лицом, попавшим под персональные санкции, а сама система вентиляции содержит большое количество электронных компонентов, которые относятся к продукции двойного назначения.

Девелопер очень хотел получить это оборудование, и он обратился к оператору ВЭД, который через двух посредников сумел выяснить, что немецкий производитель согласен выполнить этот заказ, но при соблюдении ряда условий. В кратчайший период турецкая инжиниринговая фирма, имеющая немецкий сертификат на проведение такого рода работ, подготовила проект бизнес-центра для строительства в Стамбуле. В свою очередь, немецкая компания, специализирующаяся на проектировании систем вентиляции, разработала проект для стамбульского бизнес-центра, и с этими документами представители немецкой «дочки» турецкой инжиниринговой фирмы вышли на производителя оборудования, и заключили с ним контракт на покупку оборудования и его поставку в Стамбул.

Скорее всего немецкий производитель догадался о конечном месте назначения этого оборудования, но формальная сторона вопроса была исполнена безукоризненно. Стоимость этой операции неизвестна, но, несомненно, она крайне высока. Однако цель достигнута, и конечный заказчик доволен.

Соответственно, выявлено, что даже в условиях действующих ограничений российские импортёры могут организовать поставку требуемой продукции. Но следует помнить, что сложное и дорогостоящее оборудование или машины, введённые по технологии параллельного импорта, несомненно, не будут иметь никаких гарантий со стороны производителя, а приобрести оригинальные запчасти и прочие расходные материалы к ним будет просто невозможно.

Таким образом, авторы хотели бы сделать некоторые выводы и обобщения касательно некоторых аспектов логистики параллельного импорта в Россию.

1. Важно самым тщательным образом выбрать оператора ВЭД, которому можно поручить осуществление сделки в интересах российского импортёра. Предложений на рынке достаточно много, но реально опытных и профессиональных игроков пока ещё недостаточно.

2. По-настоящему профессиональный оператор ВЭД для выстроенной схемы сделки сам подберёт транспортно-логистическую компанию, которая наилучшим образом организует доставку требуемых товаров.

3. Представляется, что несмотря на ряд заявлений об усилении роли национальной валюты в расчётах по внешнеторговым контрактам, массовый переход на прямые расчёты в рублях произойдет ещё очень нескоро, следовательно, в любой сделке будет использована валюта-посредник, а это дополнительные потери на конвертации.

4. Можно выстроить сложную и затратную схему для ввоза технологически сложного оборудования из недружественных стран через параллельный импорт. Но необходимо понимать, что никакого гарантийного обслуживания, никакого авторского надзора, а также оригинальных запчастей и расходных материалов в отношении данной продукции не будет. Как вариант можно переориентироваться на поставки из КНР: китайская промышленность наладила выпуск достаточно широкой номенклатуры продукции сложного машиностроения и электроники.

5. Товар, полученный по технологии параллельного импорта, всегда будет стоить дороже. Пока не представляется возможным сказать, насколько дороже, но дороже. На сегодняшний день имеющиеся данные сильно разнятся – называют диапазон от 12% до 15%. Это очень приблизительные цифры, так как для каждой сделки необходимо делать свой, очень точный и подробный расчёт, в котором следует учесть массу далеко не самых очевидных расходов, где затраты на комиссию транзитного торгового дома будут важны, но они будут далеко не единственными.



ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Параллельный импорт, права интеллектуальной собственности и Соглашение ТРИПС. Центр экспертизы ВТО. 06.04.2022 URL: <https://wto.ru/our-blog/parallelnyy-import-prava-intellektualnoy-sobstvennosti-i-soglasenie-trips/>

² Выход на зарубежные рынки. ВОИС. URL: https://www.wipo.int/sme/ru/international_markets/

³ Приказ Министерства промышленности и торговли России от 19.04.2022 №1532 «Об утверждении перечня товаров (групп товаров), в отношении которых не применяются положения подпункта 6 статьи 1359 и статьи 1487 Гражданского кодекса Российской Федерации при условии введения указанных товаров (групп товаров) в оборот за пределами территории Российской Федерации правообладателями (патентообладателями), а также с их согласия». Официальный интернет-портал правовой информации. 19.04.2022. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202205060001?index=0&rangeSize=1>

⁴ Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 21.07.2022 № 3042 «О внесении изменений в Перечень товаров (групп товаров), в отношении которых не применяются положения подпункта 6 статьи 1359 и статьи 1487 Гражданского кодекса Российской Федерации при условии введения указанных товаров (групп товаров) в оборот за пределами территории Российской Федерации правообладателями (патентообладателями), а также с их согласия, утвержденный приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 19 апреля 2022 г. № 1532». Официальный интернет-портал правовой информации. 19.04.2022. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202208040011>

⁵ Объём параллельного импорта достиг 6,5 млрд долл. Коммерсант. 15.08.2022. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5513211>

⁶ Russia cranks up bootleg economy and offers rare tally of import. Bloomberg. 15.08.2022. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-08-15/russia-cranks-up-bootleg-economy-and-offers-rare-tally-of-import>

⁷ FinCEN and the U.S. Department of Commerce's Bureau of Industry and Security urge increased vigilance for potential Russian and Belarusian export control evasion attempts. FinCEN & BIS Joint Alert. 28.06.2022. URL: <https://www.fincen.gov/sites/default/files/2022-06/FinCEN%20and%20Bis%20Joint%20Alert%20FINAL.pdf>

⁸ Возобновились проблемы при перевозках грузов в Казахстан с перецепкой/перегрузкой. АСМАП. 06.09.2022. URL: <https://www.asmap.ru/detail-news/vozobnovilis-problemy-pri-perevozkakh-gruzov-v-kazakhstan-s-peretsepkoy-peregruzkoj>

⁹ Международный транспорт, международная транспортная политика и транспортная дипломатия / под ред. А.В. Торкунова, Р.И. Хасбулатова. – М.: Изд-во «Экон-Информ», 2022. – С.297.

¹⁰ Vinokurov, E., Ahunbaev, A., Zaboev, A. (2022). International North-South Transport Corridor: Boosting Russia's "Pivot to the South" and Trans-Eurasian connectivity. *Russian Journal of Economics*. Vol. 8. No. 2. P. 159-173. <https://doi.org/10.32609/j.ruje.8.86617>; Холопов К.В., Соколова О.В. Современное состояние и перспективы развития международного транспортного коридора «Север-Юг» / Логистика. 2019. №1(146). С. 27-28

БИБЛИОГРАФИЯ / BIBLIOGRAPHY:

Международный транспорт, международная транспортная политика и транспортная дипломатия / под ред. А.В. Торкунова, Р.И. Хасбулатова. – М.: Изд-во «Экон-Информ», 2022. – 471 с. @@ Mezhdunarodnyj transport, mezhdunarodnaja transportnaja politika i transportnaja diplomatija / pod red. A.V. Torkunova, R.I. Hasbulatova. – M.: Izd-vo «Jekon-Inform», 2022. – 471 s.

Холопов К.В., Соколова О.В. Современное состояние и перспективы развития международного транспортного коридора «Север-Юг» / Логистика. 2019. №1(146). С. 26-31 @@ Holopov K.V., Sokolova O.V. Sovremennoe sostojanie i perspektivy razvitija mezhdunarodnogo transportnogo koridora «Sever-Jug» / Logistika. 2019. №1(146). S. 26-31

Vinokurov, E., Ahunbaev, A., Zaboev, A. International North-South Transport Corridor: Boosting Russia's "Pivot to the South" and Trans-Eurasian connectivity / Russian Journal of Economics. 2022. Vol. 8. No. 2. P. 159-173. <https://doi.org/10.32609/j.ruje.8.86617>

