

Проблемы развития производственно-сбытовых цепочек в условиях международных санкций в отношении экономики России

Научный руководитель – Лавров Михаил Николаевич

Коржова Е.С.¹, Астахова А.С.²

1 - Московский государственный областной университет, Москва, Россия, *E-mail: Korzhovae17@gmail.com*; 2 - Московский государственный областной университет, Москва, Россия, *E-mail: Korzhovae17@gmail.com*

В современных условиях международные экономические отношения представляют собой сложную взаимосвязь материальных, финансовых и информационных потоков, опосредованных соответствующими экономическими, политическими, культурными и иными рамками. С точки зрения трансформации ресурсов в готовые товары в рамках мировой экономики можно выделить особые цепочки создания добавленной стоимости, включающие в себя множества компаний и стран-участниц, в рамках деятельности которых сырье и промежуточная продукция трансформируются в готовые товары и в дальнейшем поступает на рынки множества государств [1]. Данные производственно-сбытовые цепочки предполагают наличие юридически оформленных и институционально закрепленных длительных деловых отношений между разнообразными субъектами мирового хозяйства, и на современном этапе позволяют говорить об их гиперспециализации, обусловленной действием различных экономических и внеэкономических факторов. Подобная гиперспециализация, как и иные сложные социально-экономические явления мирового порядка, порождает как позитивные, так и негативные последствия. К числу первых можно отнести рост темпов развития, улучшение качества и количества рабочих мест, общее снижение уровня бедности, что особенно актуально для стран глобального Юга [2]. С другой стороны, за периферийными странами происходит закрепление сложившихся ролей ресурсных источников, создаваемые богатства распределяются крайне неравномерно, можно наблюдать перенос экологических издержек за пределы развитых стран, а также ряд иных негативных проявлений. Тем не менее, развитие глобальных производственно-сбытовых цепочек в виде подобной гиперспециализации объективно является объективным последствием технологического прогресса и сложившихся форм ведения бизнеса. Значимым вызовом для подобного механизма функционирования глобальной экономики стала пандемия 2020 года с массовыми локдаунами, падением уровня инвестиций и потребительского спроса, однако правительства и бизнес адаптировались к новым условиям, простиमुлировав цифровую трансформацию и перейдя к массовому внедрению дистанционных форм занятости населения [3, 4]. В настоящее время в отношении российской экономики можно говорить о новом вызове, заключающемся в последовательном введении всё более жестких международных санкций и рестрикций в отношении российских органов государственной власти, частного бизнеса и отдельных лиц. Значительное количество компаний уже столкнулось с операционными, логистическими, финансовыми сложностями, вызванными невозможностью проведения средств через подпадающих под финансовые санкции кредитные организации, отказ от обслуживания счетов международными платежными системами, введение эмбарго некоторыми странами на ряд отечественных товаров, а также прямой отказ частных зарубежных компаний к взаимодействию с российскими контрагентами [см., например, 5,6]. При этом вопросы экономической целесообразности во многих случаях остаются за рамками принимаемых решений, что уже привело к значительному росту цен на сырьевые товары (нефть, газ, никель, палладий и др.), а также на сельскохозяйственную продукцию, в ряде случаев побиты рекорды кризиса 2008 года, и даже

достигнуты исторические максимумы стоимости контрактов на поставку товаров. В этой связи особое внимание должно быть уделено выстраиванию новых отношений российских производителей, прежде всего с компаниями из юрисдикций, не поддержавших санкционное давление на отечественную экономику - стран Азии, Африки, Южной Америки. Активный поиск новых поставщиков ресурсов и готовых товаров, возможность выстраивания новых логистических маршрутов, поиск способов проведения финансовых операций, а также качественное улучшение инвестиционного и делового климата для зарубежных партнеров должны стать безусловным приоритетом перестройки российской экономики на новом этапе её развития. Только в этом случае результатом кризиса станет рост конкурентоспособности отечественных производителей и улучшение качества жизни населения страны, при иных же сценариях следует ожидать длительного периода стагнации в условиях безальтернативного разрушения сложившихся производственно-сбытовых цепочек, в которых участвовали отечественные компании. Следует также отметить сложность прогнозирования развития ситуации, так как в настоящий момент отсутствует полноценная ответная рестрикционная политика со стороны российских органов власти, отечественные компании в полной мере выполняют контракты на поставку товаров на международные рынки, однако в условиях дальнейшего раскручивания санкционной спирали никто не может гарантировать отказ от введения контрсанкций в отношении западных фирм и правительств.

Источники и литература

- 1) Воздействие COVID-19: как пандемия разрушает глобальные цепочки стоимости [Электронный ресурс] <https://roscongress.org/materials/vozdeystvie-covid-19-kak-pandemiya-razrushaet-globalnye-tsepochki-stoimosti/>
- 2) Доклад о мировом развитии 2020. Всемирный банк.
- 3) Литвинов Е.А. Савинов Ю.А. и др. Влияние коронавируса на глобальные цепочки поставок [Электронный ресурс] <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-koronavirusa-na-globalnye-tsepochki-postavok>
- 4) Воздействие пандемии COVID-19 на промышленность и экологию. Дайджест. Департамент международного и регионального сотрудничества СП РФ [Электронный ресурс] <https://ach.gov.ru/upload/pdf/Covid-19-prom.pdf>
- 5) США отказались от импорта российской нефти. Что это значит для рынка [Электронный ресурс] <https://www.rbc.ru/business/08/03/2022/6227641a9a79470c82e77228>
- 6) Visa и Mastercard объявили о приостановке всех операций в России [Электронный ресурс] <https://www.rbc.ru/politics/06/03/2022/6223e20c9a794740eee2ee5b>