

## МИРОВОЙ РЫНОК ТОРФА: ЭКСПОРТ РОССИЙСКОГО ТОРФА (ЧАСТЬ 2)

Т.Б. Яконовская

Тверской государственной технической университет, г. Тверь

© Яконовская Т.Б., 2023

DOI: 10.46573/2409-1391-2023-1-60-74

**Аннотация.** В статье описывается и анализируется текущая ситуация с экспортом торфа из России на мировой рынок за период 2019–2021 годов. Оцениваются география поставок российского торфа, регионы РФ, экспортирующие торф, структура торфяного экспорта, его динамика, стоимость и сезонность. Анализируются экспортные поставки торфа за первые пять месяцев 2022 года по ведущему региону-экспортеру. Показано, что при смене географических ориентиров в поставках российского торфа меняется товарная структура торфяного экспорта и другие его торговые характеристики, а значит, трансформируется стратегия экспортных продаж торфопредприятий и региональная география экспорта торфа. В качестве выводов приводятся рекомендации по товарной структуре экспорта с учетом интересов новых потребителей (стран Азиатского региона) и карта новых региональных поставок.

**Ключевые слова:** торф, торфяная продукция, экспорт, экспортные ограничения, мировой рынок, российские регионы.

**Актуальность.** В 2020 году совокупный объем мировых экспортных поставок торфа из 68 стран составил чуть более 1,61 млрд долларов, в то время как в 2019 году этот показатель был равен 1,33 млрд долларов, а торф поставляли 66 стран. Как можно заметить, из 251 страны мира более трети стран занимаются международной торговлей в основном сельскохозяйственным торфом. Таким образом, торф – это товар известный на мировом рынке. Рассмотрим, что происходит с экспортом удобрений на основе торфа из России.

В структуре экспорта Российской Федерации удобрения занимают второе место. Эта группа экспортных товаров довольно представительна и включает минеральные и органоминеральные удобрения. К минеральной группе относятся калийные, фосфатные и азотные удобрения, их доля в структуре экспорта удобрений составляет 80–90 %. Более скромная группа органоминеральных удобрений представлена фрезерным торфом сельскохозяйственного назначения, доля которого в структуре экспорта удобрений изменяется в диапазоне 10–20 %. Несмотря на то, что Россия занимает первое место в мире по запасам торфа и четвертое по объему добычи, в мировом экспорте торфа и торфяных смесей страна располагалась до 2018 года на пятом месте, в 2018 году – на восьмом, а в 2020 году – на одиннадцатом. Таким образом, с 2018 года страна стала терять свои позиции по экспорту торфа и торфяных смесей, в настоящее время экспорт торфа в страны Европы резко упал из-за сложностей в логистике, а в некоторые страны и вовсе прекратился.

Для многих торфопредприятий, особенно находящихся в приграничных с европейскими странами регионах России, продажа торфа за рубеж являлась стратегией обеспечения финансовой безопасности и приносила большие доходы. Экспортные

ограничения на ввоз сырьевых товаров из России, введенные некоторыми странами, стали для российских торфодобывающих компаний внешней угрозой экономической безопасности, а сокращение экспорта обернулось миллионными убытками. Так, по данным Россельхознадзора, для ведущего экспортера торфа из Калининградского региона – торфопредприятия «Нестеровское» – экспортные продажи торфа упали в 1,7 раза только за первые пять месяцев 2022 года по сравнению с таким же периодом 2021 года, при этом убытки оцениваются предприятием в миллионы евро. Торфяная отрасль в Калининградском регионе приносила до 7 % экспортных доходов региона, а разработка торфяных месторождений имела большое значение для региональной экономики.

Странами соперниками по экспорту торфа для России являются Латвия, Эстония, Литва, Германия, Нидерланды, Канада, Бельгия, США, Ирландия и Швеция. Как показано в первой части исследования [1], страны Прибалтийского региона экспортируют торф в страны всех континентов, что говорит не только о повсеместном спросе на этот товар, но и об экономической целесообразности морских перевозок торфопродукции на большие расстояния на корабле или в контейнере на условиях CIF в порт [2–4]. На фоне негативной тенденции сокращения экспорта торфа в Европу большинство экспортно ориентированных торфопредприятий России направляют объемы экспорта торфа в страны Азиатского региона. Цель статьи заключается в исследовании новых ориентиров в экспортных поставках российского торфа в связи со сменой потребителей и логистики, а также изменений в товарной структуре торфяного экспорта, его сезонности и стоимости.

*Теоретический обзор.* Из научной литературы по экономической теории, теории мировой торговли, теории внешнеэкономической деятельности известно, что экспорт (от лат. *exporto* – «вывожу»; англ. *export*) – вывоз за границу товаров, проданных иностранному покупателю или предназначенных для продажи на иностранном рынке. Российское законодательство определяет экспорт как вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории РФ за границу без обязательства об обратном ввозе.

Фундаментальные основы экспорта (товар, рынок, покупатель) схожи с основами продаж на внутреннем рынке. Однако при экспорте товар предназначен для продажи на зарубежном рынке иностранному покупателю и доставляется через границу Российской Федерации. К основным преимуществам ведения экспортных продаж можно отнести эффективный инструмент развития предприятия; увеличение объема продаж за счет новых рынков; уменьшение себестоимости единицы продукции; регулирование сезонных колебаний на внутреннем рынке; увеличение прибыли и валютных ресурсов предприятия. Продажа товара на экспорт представляет собой проект, состоящий из семи последовательных этапов (рис. 1).



Рис. 1. Этапы экспортной деятельности предприятия (составлено автором)

Рассмотрим в теории кратко каждый этап экспортной деятельности предприятия.

1. Выбор рынка и поиск покупателя. Осуществляется с помощью проведения маркетингового исследования, которое делится на два типа: полевое и кабинетное (табл. 1).

Таблица 1

Достоинства и недостатки типов маркетинговых исследований

Тип маркетингового исследования	Достоинства	Недостатки
Полевое	1. Позволяет получить точную информацию. 2. Привлекаются профессиональные специалисты	1. Трудоемкое и длительное. 2. Дорогое
Кабинетное	1. Может быть бесплатным, но чаще имеет цену*. 2. Много источников информации. 3. Можно провести собственными силами	1. Не дает полную картину о состоянии изучаемого рынка. 2. Требуется уточнения полученной информации. 3. Точность и достоверность информации может быть низкой. 4. Высокий риск получения неправильных выводов

Примечание. \* – предприятию целесообразно самостоятельно проводить кабинетные исследования, так как это поможет снизить риск потери денежных средств от приобретения недостоверного маркетингового отчета частного аналитического агентства.

Как правило, кабинетные исследования выполняют в следующей последовательности:

- 1) изучение географического расположения региона/расположения компании-экспортера по отношению к другим странам;
- 2) оценка заинтересованности стран в экономическом сотрудничестве с Россией в целом и с конкретным регионом страны;
- 3) изучение потенциального рынка (оценка емкости рынка, исследование конкурентов, ценового предложения на определенном рынке, национальных и культурных особенностей рассматриваемого рынка).

Окончательный выбор зарубежного рынка осуществляется после тщательного анализа всех перечисленных выше факторов, а также условий, которые могут быть значимыми для экспортного проекта конкретного товара и экспортера [5–8].

2. Подготовка товара к требованиям рынка или покупателя. После того как определена страна, куда будет экспортироваться товар, необходимо понять, как именно следует подготовиться к этому, какие документы нужно получить для вывоза товара из России и ввоза его на зарубежный рынок. Экспортер должен точно знать базовые требования к разрешительной документации. Это поможет правильно спланировать время на подготовку товара к экспорту и распределить задачи внутри команды. Получать разрешительную документацию придется и при вывозе товара с таможенной

территории ЕАЭС, и при ввозе товара на территорию иностранного государства. При выходе на иностранный рынок необходимо зарегистрировать свои права на интеллектуальную собственность на территории конкретной страны по правилам ее внутреннего законодательства. Такая необходимость возникает при экспорте в каждую отдельно взятую страну. Сколько стран партнеров – столько свидетельств, патентов и других документов придется получить.

3. Переговоры с покупателем и заключение контракта. Подготовка к переговорам состоит из пяти этапов: постановки задачи; сбора информации; анализа позиции партнера; выбора стратегии и тактики; определения концепции переговоров; решения организационных вопросов (где, когда и как проводить).

4. Производство товара на экспорт. Требуется следующих видов оценки: кадрового ресурса; производственных мощностей; достаточности сырья, материалов и финансовых ресурсов.

5. Таможенное оформление экспортного товара. Таможенный кодекс Таможенного союза определяет экспорт как таможенную процедуру, при которой товары Таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории Союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами. При выполнении условий внешнеторговых контрактов необходимо изучение условий помещения товаров под таможенную процедуру экспорта, особенностей таможенного контроля и декларирования товаров на границе по коду ТН ВЭД. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) – классификатор товаров, созданный для применения таможен и участниками внешнеэкономической деятельности. В этом документе каждому товару или группе товаров присваивается свой уникальный код и назначается таможенная пошлина. Классификатор применяется для обеспечения однозначной идентификации товаров, взимания таможенных пошлин и упрощения автоматизированной обработки таможенных деклараций [9–11].

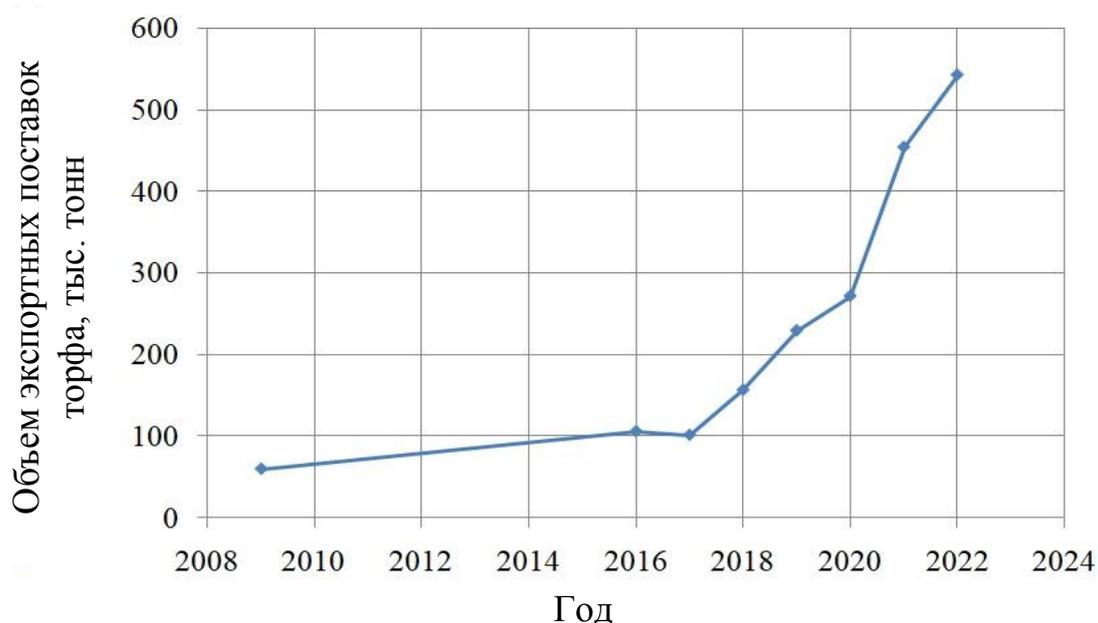
6. Доставка (логистика) товара. Географическое расположение региона определяет особенности доставки товара до покупателя. Чем дальше расположен покупатель, тем дороже будет доставка. Если товар не требует физической поставки, как, например, программное обеспечение, то расстояние между экспортером и его покупателем значения не имеет. Такая система применяется и в отношении услуг. Под логистикой понимается комплекс мер по доставке товара от экспортера (отправителя) до иностранного покупателя (получателя), и это существенная статья расходов экспортера. Необходимо правильно подготовить груз к отправке, выбрать оптимальный маршрут и транспортные средства, а также правильно оформить пакет документов.

7. Оплата. Во внешнеторговом контракте описаны обязанности продавца в части поставки товара покупателю и обязанность покупателя оплатить этот товар. В то же время в российском валютном законодательстве предусмотрена обязанность каждого экспортера получить оплату за товар. В противном случае экспортер может быть привлечен к ответственности. В процессе подготовки и подписания внешнеторгового контракта обязательно обсуждается вопрос о сроках и форме оплаты, а также о выборе валюты платежа [12–15].

*Выводы.* География экспорта торфа сельскохозяйственного назначения из России насчитывала в 2009 году 27 стран, а в 2021 году уже 57 стран. Более 50 % торфяной продукции, поставляемой на экспорт, составляет фрезерный торф. Основные страны-потребители российской торфопродукции: Япония (32 %), Германия (31 %), Нидерланды (13 %), Бельгия (10 %) и страны азиатского региона. Величина годовой выручки от экспорта торфа представлена в табл. 2 и на рис. 2.

Динамика экспорта торфа сельскохозяйственного назначения из России

Год	Объем поставок торфа, тыс. тонн	Стоимость, млн долларов
2009	60	4,51
2016	106,05	8,78
2017	101,68	9,72
2018	156,76	13,06
2019	229,76	19,42
2020	271,95	22,81
2021	454,48	39,45
2022	543,04	49,4

Рис. 2. Динамика экспорта торфа из России  
(составлено автором по данным [16; 17])

Как показывает рис. 2, резкое увеличение объемов экспорта торфа в натуральном выражении стало наблюдаться с 2017 года, причем за период 2017–2020 годов объем экспорта увеличился в 2,67 раза (167 %), а за период 2020–2022 годов экспорт вырос в 1,99 раза (99 %). При этом ни мировой финансовый кризис 2009 года, ни наложенные на Россию мировые экономические санкции в 2014 году, ни энергетический кризис и рост цен на нефть и газ с 2017 года, ни пандемия COVID-19, ни работа предприятий в удаленном режиме в 2020 году не снизили темпы роста экспортных поставок торфа, скорость экспорта, наоборот, увеличилась. Это может свидетельствовать об ациклическом характере экспорта в торфяной отрасли, т.е. когда экономика стабильна и хорошо развивается вся промышленность, торфяная отрасль снижает свою деловую активность практически до нуля. В случае когда финансовые, энергетические, продовольственные мировые

кризисы накладываются один на другой, возникает множество внешних угроз национальной безопасности РФ, торфяная отрасль «просыпается», что проявляется в резком росте экспортной активности торфопредприятий. Отчасти это связано со стратегией продаж торфа, которая заключается в увеличении объемов продаж торфа за рубеж, так как цена торфа там выше (особенно в период энергетической нестабильности), что приносит большой доход торфопредприятию и положительно отражается на его финансовой безопасности.

Особенность российского торфяного бизнеса состоит в том, что основные российские регионы – экспортеры торфа и торфяных смесей (Калининградская, Ленинградская области, Сахалин) (табл. 3) являются приграничными и обладают, за исключением Карелии, морскими портами. Регионы, удаленные от границ и портов, в экспорте торфа практически не участвуют. Таким образом, экспортные потоки российского торфа направлены из приграничных регионов России преимущественно в соседние страны.

Таблица 3

Структура экспорта торфа и торфяных смесей РФ по основным субъектам РФ в долях (%) в натуральном выражении

Регион	Год		
	2009	2019	2020
Калининградская область	58	51,48	43,58
Ленинградская область	19	5,39	7,16
Сахалин	12	13,06	8,85
Карелия	6	11,36	8,74
Псковская область	3	11,61	13,76
Московская область	1	3,15	5,67
Краснодарский край	–	–	6,28
Остальные области	1	3,95	5,96

Анализ табл. 3 показывает, что к 2020 году доля экспорта торфа по остальным областям РФ увеличилась более чем в 5 раз, что может свидетельствовать о росте числа субъектов, экспортирующих торф из РФ. Однако возникшая в феврале 2022 года ситуация, связанная с началом экономической войны стран Европы против России, привела к наложению ограничений на экспорт ее товаров. Эта ситуация подтверждает высокую волатильность, зависимость от политических решений на мировом рынке любого товара. Так как торф является экспортным товаром, ограничения на экспорт наложены и на торфопroduкцию.

Статистику по экспорту торфа по всей России за 2022 год отследить довольно сложно, поэтому динамику по экспорту торфа за период январь-май 2022 года оценим по Калининградской области – основному экспортеру торфа с долей 43–58 % (рис. 3) [18].

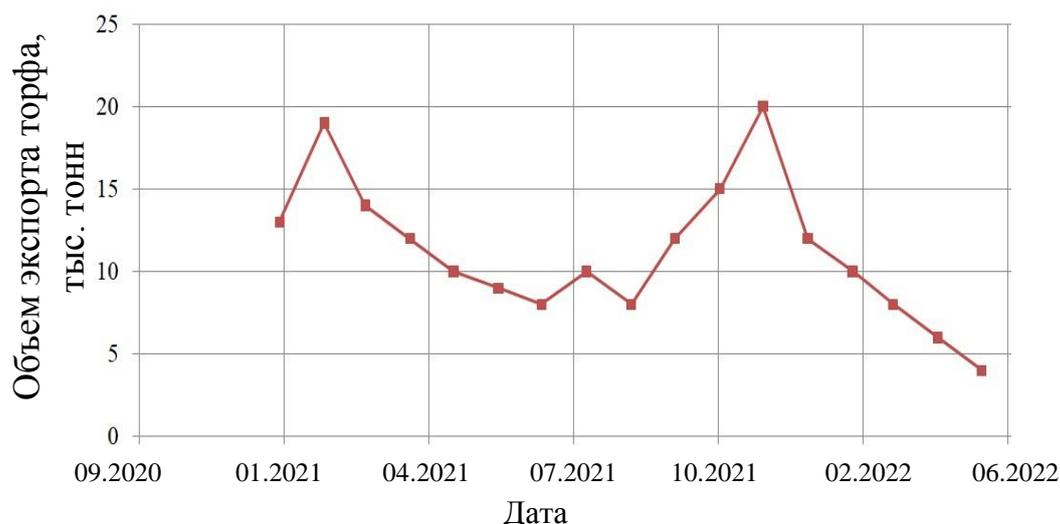


Рис. 3. Динамика экспорта торфа Калининградской области, январь 2021 года – май 2022 года (составлено автором)

По рис. 3 видно, что за период с января по май 2022 года объем экспорта торфа из Калининградской области сократился в 1,7 раза по сравнению с этим же периодом 2021 года. На эту тенденцию оказывают влияние ограничения по экспорту российских товаров, введенные некоторыми странами Европейского Союза. Так, по сравнению с 2021 годом поставки торфа в Польшу в 2022 году сократились на 90 %, в Нидерланды – на 69 %, в Грецию – на 50 %.

Следует отметить, что характер динамики экспортных поставок торфа по субъектам РФ отличается сезонностью (рис. 4). Это связано с особенностями процесса производства торфопродукции и движения ее запасов на складских площадках, а также с началом сезона сельскохозяйственных работ в странах – потребителях российского торфа. Анализ характера динамических трендов экспорта торфа из ведущих регионов РФ показывает, что временные тренды нестационарны и наибольшие сезонные колебания характерны в период с апреля (на рис. 4 месяц под номером «4») по октябрь (на рис. 4 под номером «10»). Кроме того, отдельные регионы применяют разные стратегии экспортных поставок торфа на мировой рынок. Так, для Калининградской и Ленинградской областей объемы экспортных доходов от продаж торфопродукции падают с апреля по сентябрь по причине начала сезона добычи торфа и продажи остатков запасов торфопродукции прошлого сезона добычи. В Псковской, Сахалинской областях и Республике Карелии ситуация с объемами экспортных поставок с мая по октябрь иная. Предприятия этих регионов не прекращают экспортные поставки даже в сезон добычи, так как метеоусловия в сезон 2020 года там были благоприятны в отличие от метеоусловий в Калининградской и Ленинградской областях.

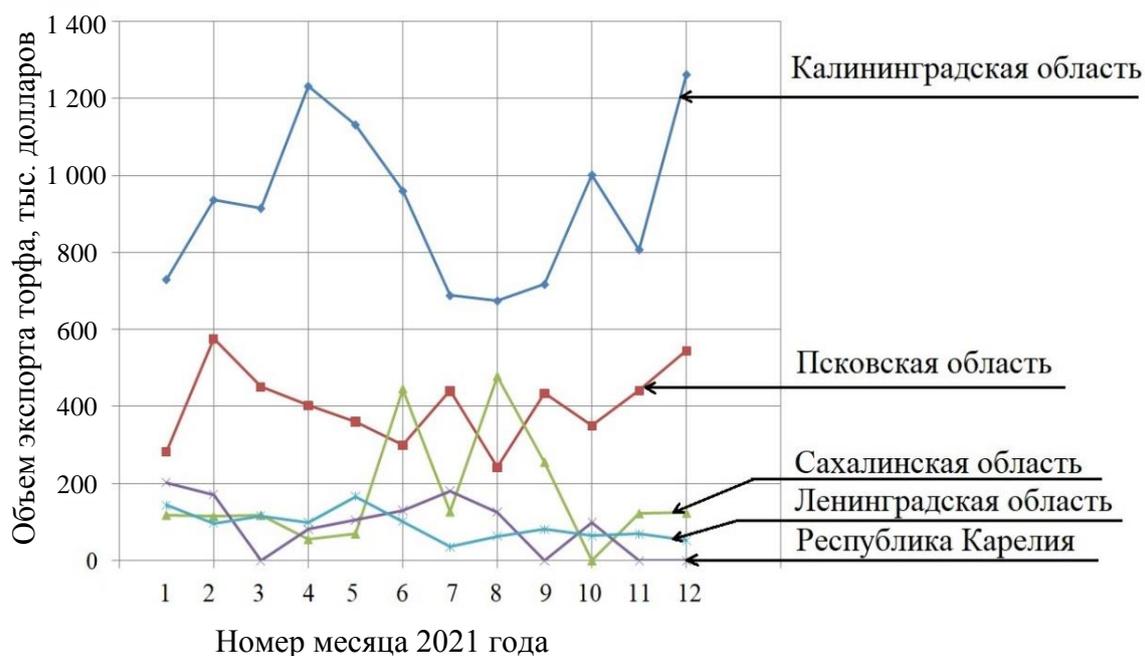


Рис. 4. Динамика экспорта торфа ведущих регионов РФ за 2021 год (составлено автором по данным [19])

В основном для большинства регионов характерен рост объемов и доходов от экспортных поставок торфа в осенне-зимний период. Таким образом, сезонные колебания в динамическом тренде экспорта торфа зависят от следующих факторов: метеоусловий сезона добычи торфа; особенностей технологий добычи (круглогодичная или сезонная); стратегии экспортных продаж. Из трех перечисленных факторов только погодные условия сезона добычи являются нерегулируемыми. Средневывраженная сезонность экспортных поставок торфа на мировой рынок с мая 2019 года по февраль 2021 года составляет 19,93 % (рис. 5). Максимум вывоза пришелся на февраль 2021 года, минимум – на июнь 2019 года.

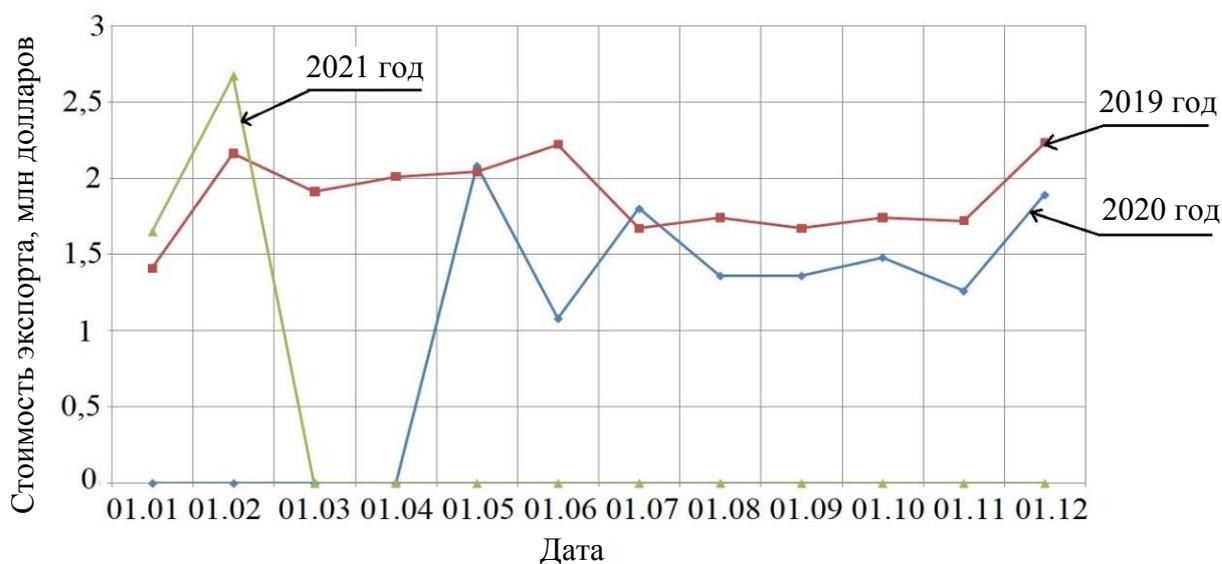


Рис. 5. Сезонные колебания в экспорте торфа с мая 2019 года по февраль 2021 года (составлено автором)

В основном при анализе экспорта торфа используют два показателя: объем экспорта в натуральном выражении (по массе в тыс. тонн) и объем экспорта в стоимостном выражении (тыс. долларов). Помимо этого, интерес представляет динамика цен на торф (табл. 4, рис. 6). Здесь следует отметить, что в 2022 году расчеты за сырье из России, в том числе за торф, осуществляются в рублях.

Таблица 4

Динамика средних цен экспорта торфа в РФ

Период		Цена, долларов за тонну	Темп изменения цены, ±%
2019 год	Май	69,15	–
	Июнь	89,37	+29
	Июль	85,41	–4,4
	Август	91,58	+7,22
	Сентябрь	97,32	+6,27
	Октябрь	77,6	–20,3
	Ноябрь	118,71	+52,9
	Декабрь	95,12	–19,87
2020 год	Январь	75,43	–20,7
	Февраль	88,5	+17,3
	Март	86,84	–1,87
	Апрель	88,83	+2,29
	Май	62,25	–29,9
	Июнь	69,96	+12,38
	Июль	96,67	+38,17
	Август	65,91	–31,8
	Сентябрь	108,42	+64,49
	Октябрь	87,45	–19,3
	Ноябрь	112,15	+28,24
	Декабрь	111,45	–0,62
2021 год	Январь	96,71	–13,22
	Февраль	112,61	+16,44

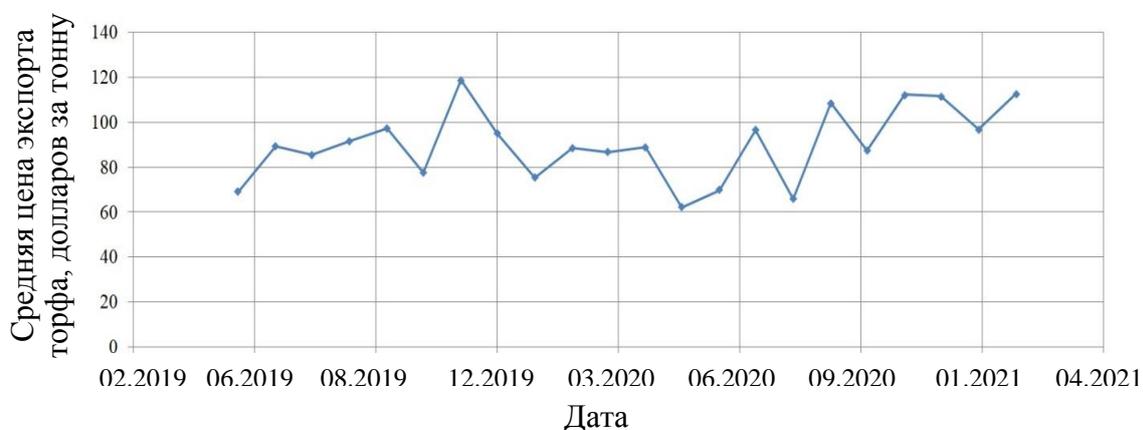


Рис. 6. Динамика средних цен экспорта торфа с мая 2019 года по февраль 2021 года (составлено автором)

Средняя цена изменяется в интервале от 60 до 120 долларов за тонну. Темпы изменения средней цены экспорта находятся в диапазоне от -31,8 до +64,49. Это означает, что тренд средней цены стабилен, а цены в среднем удваиваются за два года.

Существенным объективным фактором, препятствующим развитию российского экспорта торфа, является географическая удаленность мест добычи торфа от морских портов. Чтобы внутренние торфодобывающие регионы страны (рис. 7), например Кировская область, на которую приходится около 40 % всей российской добычи торфа, могли участвовать в экспорте торфа, прежде всего необходимо найти оптимальные решения в области транспортировки (логистики) торфа, а также закрепить на государственном уровне введение льготных тарифов на железнодорожные перевозки торфа, как это имеет место для каменного угля.



Рис. 7. Карта размещения регионов РФ, добывающих и экспортирующих торф с 2022 года (составлено автором)

Основными предприятиями, осуществляющими экспортные поставки торфа и торфопродукции на мировой рынок из России, являются ОАО «Торфопредприятие «Нестеровское» и ООО «Торфо», ТЗ «Агроторф», ОАО «Торфпромэкспорт», МНПП «Фарт», ООО «Деметра», ООО «Пельгорское-М» (табл. 5).

По табл. 5 прослеживается увеличение количества торфопредприятий, осуществляющих экспортные поставки торфа в РФ, это видно по росту рыночной доли категории «Другие» в 4,75 раза.

Грунты на основе торфа Россия поставляет в основном в южные страны СНГ, причиной этого, очевидно, является не только близость территорий, но и наличие сложившихся связей еще со времен СССР. В списке также присутствуют такие страны, как Бахрейн, что говорит о перспективности поставок торфопродуктов для сельского хозяйства (с целью повышения плодородия почв) в южные засушливые регионы, в том числе в страны Ближнего Востока. Следовательно, помимо рынков Бельгии,

Нидерландов, Германии и Финляндии, для российских производителей торфа и торфопродукции могут быть также перспективными страны Южной Европы, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Ввиду ориентации российских торфяных предприятий на экспорт и открытые рынки Китая, Кореи, стран Азиатского и Юго-Азиатского регионов география экспортных поставок торфа изменяется (см. рис. 7). Приоритеты смещаются в сторону Сибирских и Дальневосточных регионов, в которых до 2015 года добывался торф. В связи с этим данным регионам следует вновь обратить внимание на торфяную отрасль и разработать местные программы ее развития.

Таблица 5

Доли (%) ведущих предприятий РФ в экспорте торфа и торфопродукции

Предприятие	Доля в экспорте за 2010 год	Доля в экспорте за 2020 год
ОАО «Торфопредприятие “Нестеровское”» и ООО «Торфо»	33	23
ООО «Деметра»	26	15
ОАО «Торфпромэкспорт»	6	5
МНПП «Фарт»	15	10
ТЗ «Агроторф»	4	4
ООО «Пельгорское-М»	3	3
ЗАО «Росторфинвест»	3	1
ООО «Баллторф»	2	1
Другие	8	38

#### Заключение

1. Приведем статистику пяти главных стран – потребителей торфа из России. Так, на рис. 8 рассчитана структура стран-потребителей торфопродукции, на рис. 9 показана динамика объемов экспортных поставок торфа в стоимостном выражении.

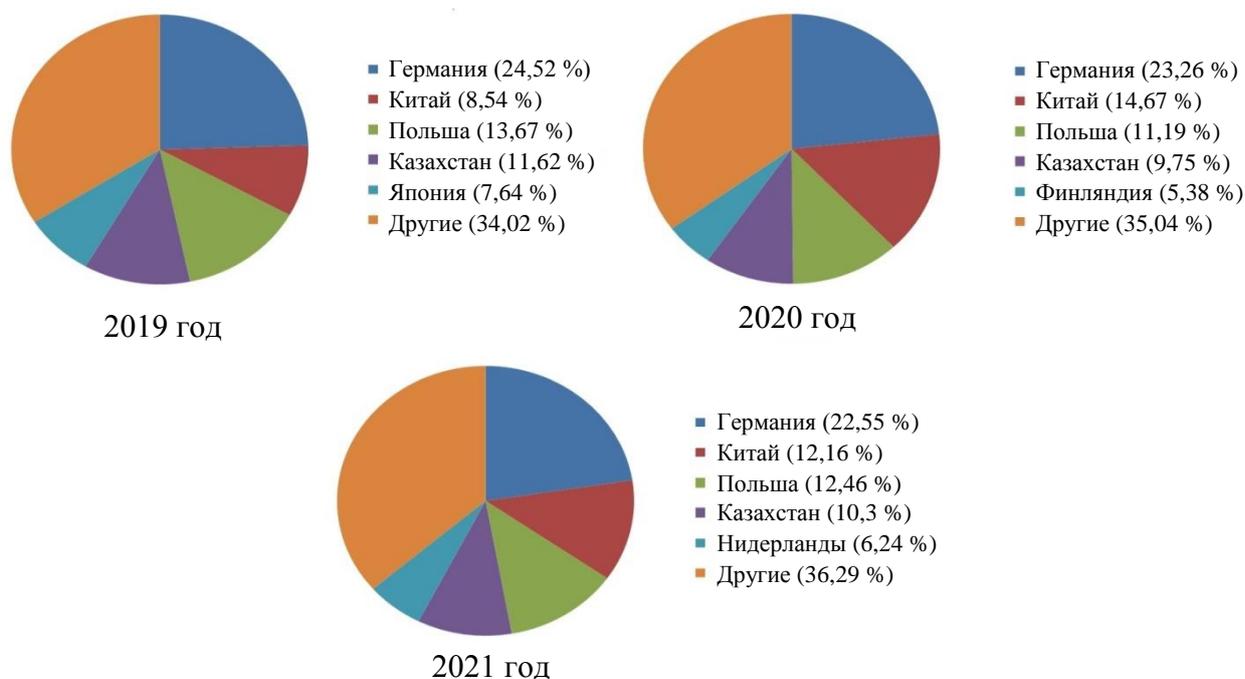


Рис. 8. Структура экспорта торфа из России по странам за 2019–2021 годы (составлено автором)

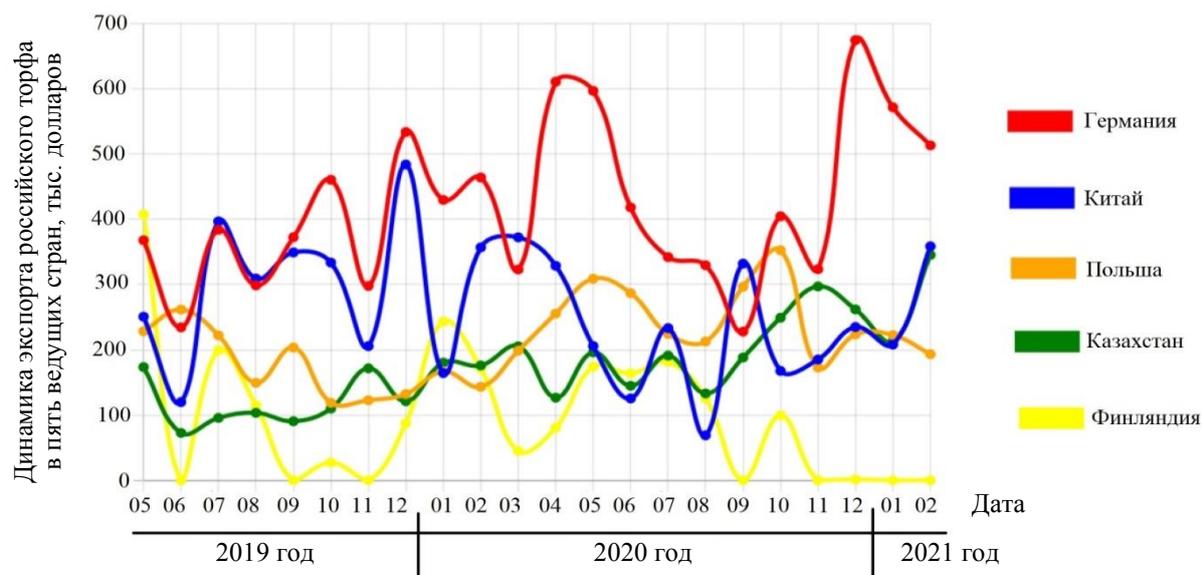


Рис. 9. Статистика экспорта торфа из РФ с мая 2019 года по февраль 2021 года (составлено автором)

Как показывают рис. 8, 9, первое место по объему экспорта российского торфа практически за весь период с мая 2019 года по февраль 2021 года занимала Германия, здесь следует отметить, что эта страна занимается переработкой не только своего, но и привозного торфа из России. Финляндия же теряет свои позиции ведущего торфодобытчика и торфопереработчика в мире, так как с мая 2019 года по февраль 2021 года (за редким исключением в июне и июле 2019 года, январе, феврале и июне 2020 года) она находилась на последнем месте. Однако энергетический кризис, разразившийся в Европе, может снова заставить Финляндию продолжить добычу на собственных законсервированных месторождениях торфа. Особым вниманием пользуется китайский экспорт торфа, а с учетом действующей в Поднебесной политики повышения энергоэффективности продажа торфа на экспорт в Китай является перспективным направлением.

2. Для вывоза торфа важно знать его товарную характеристику. Так, в экспорте торфа из России преобладают товарные субпозиции по коду ТН ВЭД 270300 – Торф (включая торфяную крошку), агломерированный или неагломерированный. К торфопродукции по коду ТН ВЭД 270300 относится торф, образующийся из частично карбонизированного растительного материала, как правило, легкий и волокнистый. К этой группе товарных позиций относятся все сорта торфа, включая высушенный или агломерированный, используемый в качестве топлива, размельченный торф, торфяная крошка и другие продукты, используемые в качестве подстилки для животных, удобрения почвы или иных целей. Смеси торфа с песком или глиной, основной характер которых определяется торфом (заторфованные грунты), также включаются в товарную позицию ТН ВЭД 270300 независимо от того, содержат ли они небольшие количества питательных элементов: азота, фосфора или калия. Такие виды торфопродукции обычно используют в качестве почвы для цветов. При этом в товарную группу ТН ВЭД 270300 не включаются волокна торфа (известные как берандин), готовые для использования в качестве текстильного материала; цветочные горшочки или другие изделия из торфа, включая изоляционные листы для зданий, получаемые разрезанием или формованием.

3. Вид товарного экспортного торфа накладывает ограничения на упаковку при осуществлении доставки. Агломерированный торф – это сформованная торфопродукция в виде куска, брикета, полубрикета, пеллет или кип. Неагломерированный торф – это торфяная фрезерная крошка, гранулы, торфяные, торфоминеральные, торфо-сапропелевые грунты, т. е. несформованная сыпучая торфопродукция.

4. Экспортная пошлина на торф, акцизы и вывозной НДС в России отсутствуют, импортная пошлина на ввоз торфопродукции составляет 5 %, ввозной НДС – 20 %. Однако при ввозе торфопродукции в другие страны российскому производителю придется заплатить VAT.IMPORT VAT в размере 20 % от стоимости ввозимого товара.

5. Для оформления экспортной сделки по торфу в страны ЕС, СНГ, Азию, Африку, США необходимы следующие документы:

- учредительные бумаги организации-экспортера;
- внешнеэкономический договор;
- паспорт сделки при сумме договора свыше 50 тыс. долларов;
- счет фактуры для груза с печатью экспортера;
- накладная с данными по весу и количеству товаров;
- транспортные документы;
- сертификат или паспорт на торфяную продукцию.

6. Сезонность экспорта торфа из России ярко выражена в осенне-зимний период и незначительна в сезон добычи.

7. Приоритетными регионами по экспорту торфа с точки зрения географического расположения и логистики являются Сибирь и Дальний Восток – это новые очаги развития торфяной отрасли в РФ.

Специалисты считают, что с целью развития рынка торфа и торфосодержащих продуктов в России производителям следует стремиться, во-первых, увеличивать производство продуктов из торфа с большей добавленной стоимостью, а во-вторых, уделять больше внимание маркетингу этих товаров, развивать активность на международных рынках.

#### **Библиографический список**

1. Яконовская Т.Б. Мировой рынок торфа: современные тенденции развития (часть 1) // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия «Науки об обществе и гуманитарные науки». 2022. № 4 (31). С. 95–106.
2. Яконовская Т.Б., Жигульская А.И. Особенности оценки экономической безопасности предприятий торфодобывающей отрасли Тверского региона России (обзор отрасли) // Горные науки и технологии. 2021. Т. 6. № 1. С. 5–15.
3. Яконовская Т.Б., Жигульская А.И. Проблема оценки качества торфа и продукции на его основе: европейский и российский опыт // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия «Науки об обществе и гуманитарные науки». 2021. № 3 (26). С. 81–90.
4. Яконовская Т.Б., Зюзин Б.Ф., Жигульская А.И. Проблемы добычи торфа в Тверском регионе // Современные технологии и инновации: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции, Тверь, 19 марта 2020 года / под общ. ред. Т.Б. Новиченковой. Тверь: ТвГТУ, 2020. С. 95–99.
5. Яконовская Т.Б., Жигульская А.И., Зюзин Б.Ф. Вопросы инвестиционной привлекательности торфяной отрасли // Современное состояние экономических систем: экономика и управление: сборник научных трудов Международной научной конференции, Тверь, 4–5 декабря 2018 года / под общ. ред. Д.В. Розова, Г.Г. Скворцовой. Тверь: СКФ-офис, 2018. С. 139–142.

6. Яконовская Т.Б., Жигульская А.И., Жигульский М.А. Анализ инвестиционно-инновационной активности в торфяной отрасли // Современное состояние экономических систем: экономика и управление: сборник научных трудов Международной научной конференции, Тверь, 4–5 декабря 2018 года / под общ. ред. Д.В. Розова, Г.Г. Скворцовой. Тверь: СКФ-офис, 2018. С. 148–153.
7. На мировом рынке торфа // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2008. № 112. С. 12.
8. 05.11-19П.3 Мировой рынок торфа // РЖ 19П. Химия и переработка горючих полезных ископаемых и природных газов. 2005. № 11. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=9006170> (дата обращения: 10.07.2022).
9. Боярко Г.Ю., Бернатонис П.В., Бернатонис В.К. Торфяная промышленность России и мира. Анализ состояния и перспективы развития // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2014. № 6. С. 56–61.
10. Михайлов А.В. Развитие глобального рынка торфа // Труды Инсторфа. 2018. № 18 (71). С. 3–7.
11. Гвоздев В.А. Основные и дополнительные энергоносители // Энергетика стран Зарубежной Европы: учебное пособие. СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2016. С. 21–47.
12. Игумнов П.В. Глобальная оценка мировой структуры энергетического баланса и перспективы ее развития // Власть и управление на Востоке России. 2013. № 4 (65). С. 79–87.
13. Хатьков В.Ю., Боярко Г.Ю. Мировые и российские встречные импортно-экспортные потоки минерального сырья // Известия Томского политехнического университета. Инжиниринг георесурсов. 2018. Т. 329. № 3. С. 145–167.
14. Зюзин Б.Ф., Жигульская А.И., Яконовская Т.Б. Горнопромышленный комплекс Тверского региона Российской Федерации: анализ развития // Геология и минерально-сырьевые ресурсы Запада Восточно-Европейской платформы: проблемы изучения и рационального использования: материалы Международной научной конференции, посвященной 215-летию со дня рождения И. Домейко, Минск, 31 июля – 3 августа 2017 года / под ред. А.К. Карабанова. Минск: Государственное научное учреждение «Институт природопользования Национальной академии наук Беларуси», 2017. С. 148–151.
15. Поляков В. Реальный прогноз, или абсолютное истощение и неизбежный дефицит минерально-сырьевых ресурсов: мрачные пророчества или неотвратимая реальность уже обозримого будущего планеты // Международная экономика. 2008. № 4. С. 17–28.
16. Российское торфяное и биоэнергетическое общество / Росторф. URL: <http://rostorf.ru/> (дата обращения: 10.07.2022).
17. Официальная статистика / Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 10.07.2022).
18. Единый портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации: сайт. URL: <http://ved.gov.ru/> (дата обращения: 10.07.2022).
19. Сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации. URL: <http://customs.ru> (дата обращения: 10.07.2022).

## WORLD PEAT MARKET: EXPORT OF RUSSIAN PEAT (PART 2)

**T.B. Yakonovskaya**

Tver State Technical University, Tver

***Abstract.** The article describes and analyzes the current situation with the export of peat from Russia to the world market for the period 2019–2021. The geography of supplies of Russian peat, the regions of the Russian Federation exporting peat, the structure of peat exports, its dynamics, cost and seasonality are assessed. The export deliveries of peat for the first five months of 2022 are analyzed for the leading exporter region. It is shown that with a change in geographical landmarks in the supply of Russian peat, the commodity structure of peat exports and its other trade characteristics change, which means that the export sales strategy of peat enterprises and the regional geography of peat exports will change. As conclusions, recommendations are given on the commodity structure of exports, taking into account the interests of new consumers (the countries of the Asian region) and a map of new regional supplies.*

***Keywords:** peat, peat products, export, export restrictions, world market, Russian regions.*

*Об авторе:*

ЯКОНОВСКАЯ Татьяна Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления производством, Тверской государственной технической университет, Тверь, Россия; e-mail: tby81@yandex.ru

*About the author:*

YAKONOVSKAYA Tatyana Borisovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Production Management, Tver State Technical University, Tver, Russia; e-mail: tby81@yandex.ru