

ПРОТОКОЛ

семинара «Проблемы и перспективы развития муниципальных образований России в условиях присоединения России к ВТО»

11 апреля 2012 года

г. Москва
(ул. Новый Арбат, д.11)

Председательствующий:

Селиванов Владимир Ильич, генеральный директор МАГ

ПОВЕСТКА ЗАСЕДАНИЯ:

1. Обсуждение основного вопроса «Проблемы и перспективы развития муниципальных образований России в условиях присоединения России к ВТО».
2. Вручение сертификатов участникам и благодарственных писем организаторам.

Заседание стенографировалось.

ПРИСУТСТВОВАЛИ:

25 человек (Список прилагается).

СЛУШАЛИ:

Спартанский Алексей Павлович, профессор НИУ ВШЭ, директор Информационного бюро по присоединению России к ВТО, ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений РАН, кандидат экономических наук
на тему «**Информационная поддержка регионов/городов России в условиях членства России в ВТО**»

– Мне приятно отметить, что практически во всех городах, представители которых здесь присутствуют, я был по линии информирования по вступлению в ВТО (кроме Нарьян-Мара).

В остальных во всех я был, причем в Вологде три раза, два раза только в этом году – в феврале и в марте. Так что, когда раздаются голоса, что не информируют бизнес, не информируют общественность, – это лукавство, а, иной раз, и намеренная подтасовка фактов.

Несмотря на то, что с 2001 года мы активно занимаемся (я имею в виду коллег из Минэкономразвития России, тех, кто непосредственно участвует в переговорах, и представителей академического сообщества) этим вопросом, видимо, нас не хватает, а страна очень большая. Поэтому до сегодняшнего дня иной раз приходится поражаться низкому уровню информированности об этой теме, которая, на самом деле, имеет место быть.

Но встречаются и экстремальные проявления низкого уровня информированности, а, может быть, за ними таится нечто другое. Например, на прошлой неделе в Москве собралась инициативная группа по организации проведения референдума против вступления России в ВТО.

На референдум выносят вопрос, ответ на который предполагает два варианта ответа: да или нет. Скажем, надо ли объединять Кировскую область с Пермским краем? – Да или нет? Вопрос такого рода можно вынести на референдум. Очень трудно представить, каким образом можно вынести на референдум вопрос о присоединении к ВТО, где переговоры касаются тысяч позиций по различного рода товарам и услугам.

Именно поэтому каждый раз, выступая на эту тему, я вынужден начинать с основ. Но это не значит, что мы здесь будем говорить о теории. Каждый слайд, каждый вопрос, который будет рассматриваться – это сугубо практические вопросы. Без них трудно было бы разобраться, о чем мы говорим.

Зачастую, в повестке дня предлагаются вопросы такого рода: А как повлияет присоединение на малый и средний бизнес? Мы не об этом говорим. Также напрямую этот вопрос нельзя отнести к крупным или мелким городам.

Наша дискуссия, предмет нашего разговора касается рынка товаров и услуг, т. е. степени открытия наших рынков товаров и услуг в результате присоединения к ВТО. Вот о чем мы говорим. Об изменениях на рынках товаров и услуг. Самое главное, присоединение к ВТО – это не обвальное открытие рынков. Такого вообще не происходит. Это – переход на игру по правилам.

У меня есть глубокое подозрение, что так называемые «противники присоединения» как раз и подпитываются теми элементами в нашем обществе, в нашем бизнесе, для которых игра по правилам как «нож к горлу». Потому что не секрет, что значительная часть бизнеса в нашей стране находится в серой зоне. А в серой зоне деньги делаются на игре «не по правилам». А вступление в ВТО подразумевает переход на игру по правилам. Вот откуда «растут ноги у тех господ», которые призывают нас к референдуму или еще к каким-то экзотическим вещам.

Первым Институтом многостороннего регулирования торговли, а именно таковым является ВТО, является Генеральное соглашение о тарифах торговли (ГАТТ), подписанное в 1947 году 23-мя странами. Тогда это был очень амбициозный проект – создать полномасштабную международную торговую организацию (МТО). Это проект не удался. Вместо него была взята отдельная часть Устава предполагаемой организации, которая называлась Торговая политика, которую подписали на временной основе (на временной, потому что в 1947 году

еще была надежда, что МТО еще будет создана). Но создана она так и не была. Этот проект провалился.

Этот документ подписали 23 государства. Так получилось, и это прекрасная иллюстрация к поговорке, что «нет ничего более постоянного, чем временное», что временное соглашение просуществовало практически около 40 лет, оставаясь юридически именно временным соглашением.

В основе ГАТТ, как и в основе ВТО, лежат довольно простые, но ясные и твердые, я бы сказал, выстраданные историей принципы. Откуда они появились? Кто их придумал? Они появились объективно из осмысления уроков экономического кризиса 30-х годов – Великой депрессии. Вследствие этого экономический кризис, кризис в торговле, связанный с переделом рынков, явился одной из причин Второй мировой войны.

Чтобы не допустить этого в области торгово-экономических отношений были предложены на будущее, на послевоенный период, две основополагающие идеи: запрет дискриминации и рыночная эффективность и непредсказуемый открытый взаимный доступ на рынки.

Эти идеи реализуются через следующие принципы, на которых основаны все документы, все соглашения, которые входят в правовой пакет ВТО:

- взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования;
- равноправные отношения со всеми торговыми партнерами, т. е. никого нельзя выделять из торговых партнеров, если только речь не идет о партнере, который состоит и в таможенном союзе, и в зоне свободной торговли;
- предоставление национального режима – равное отношение к зарубежному и отечественному производителю. Как практически этот принцип можно проиллюстрировать? Если товар законно пересек таможенную границу государства, уплачена импортная таможенная пошлина, все налоги и сборы, выполнены все формальности, то после этого отношение к данному товару должно быть ровно таким же, как отношение к товару, произведенному на данной таможенной территории. Принцип абсолютно логичный, и абсолютно ясно вытекает из этих идей, но, если вы думаете, что этот принцип знают все наши чиновники и бизнесмены, то вы глубоко заблуждаетесь. Более того, некоторые из них в своей деятельности грубо попирают этот принцип.

Обычно я привожу в пример одного известного бизнесмена, достигшего успеха в производстве мяса птицы: когда он приходит в супермаркет и видит, что там лежат «ужасные ножки Буша», с возмущением говорит: «Как же так, зачем вы тут поместили эту американскую курятину? Наша намного лучше. Надо давать приоритет отечественному производителю». Вот это и есть нарушение принципа национального режима, потому что в данном случае эта продукция пришла на рынок не по серой схеме, не контрабандой, а по белой схеме, т. е. были уплачены все импортные и таможенные пошлины, т. е. этот продукт легально вошел на

рынок, и в дальнейшем – это дело торговых сетей, а ни какого-то политика, каким бы патриотом он не был, и как бы ни «рвал рубаху на груди», это дело уже торговых сетей: каким образом размещать продукцию на прилавках.

Но, кроме того, этот господин попирает еще и принцип социальной справедливости. Ведь почему наше правительство продолжает закупать в рамках квот некоторые виды мяса? Потому что наше производство пока не может закрыть потребность во всех ценовых нишах. Вот в средней и дорогой оно закрывает, а в дешевой нет. Но мы стремимся к тому, чтоб все члены нашего общества, в том числе пенсионеры, малоимущие, могли купить себе продукты. Кто помнит советское время, тот с горечью сможет припомнить, что иной раз не было вообще ничего, и неизвестно, на чем люди выживали – на кефире и на хлебе?.. Это пример грубого попрания принципа национального режима;

- принцип детализации торговли посредством переговоров, который действует всегда, в ходе всех переговоров, которые прошли в рамках ГАТТ, а теперь и ВТО, т. е. снижение торговых барьеров;
- принцип преимуществ тарифной защиты и принцип отказа от нетарифных мер, что вытекает из основополагающих идей, потому что сама по себе тарифная защита более прозрачна, более предсказуема для торговых операций, т. е. строить свою политику на том или ином рынке на основе действующих тарифов гораздо удобнее, чем на основе нетарифных мер;
- транспарентность торговой политики – очень важный принцип политики, который предполагает заблаговременную публикацию всех торгово-экономических актов, влияющих на торгово-экономическую деятельность;
- разрешение торговых споров путем переговоров. Пример, который иллюстрирует, что мы, не будучи членом ВТО, игнорировали этот принцип. Несколько лет назад запретили ввоз молдавских грузинских, вин, а также соков и минеральной воды «Боржоми».

В дальнейшем, когда мы будем условия обсуждать условия членства в ВТО, мы к вернемся к обсуждению этого принципа. Став членом ВТО, мы не сможем, без объяснения причин запретить ввоз той или иной продукции. Необходимо будет объяснить, почему мы так поступили и может быть даже создать некую комиссию для выяснения этих причин.

Эти принципы очень важны, и они носят абсолютно практический характер: на них основано каждое соглашение, поэтому без их понимания мы не сможем обсуждать дальнейший материал.

Результат деятельности ГАТТ вплоть до момента создания ВТО.

ВТО было учреждено в апреле 1994 года. До этого времени прошло 8 раундов торговых переговоров в рамках ГАТТ. Эти переговоры в основном касались снижения барьеров в торговле товарами, и за эти годы, с 1947 по 1993 год, страны, которые участвовали в переговорах в рамках ГАТТ, достигли впечатляющих успехов. Есть диаграмма, которая это иллюстрирует.

Если взять среднее тарифное обложение товаров в 47-м году среди участников переговоров за 100%, то окажется, что к окончанию 8-го Уругвайского раунда торговых переговоров этот показатель понизился в 10 раз, т. е. в 10 раз понизились барьеры в торговле товарами. От этого все участники, безусловно, выиграли.

Кстати, это обстоятельство явилось одной из главнейших причин того, что в дальнейшем, когда образовалось ВТО, от тех, кто хотел присоединиться к этой организации, уже требовали неких уступок за вхождение. На стадиях переговоров в рамках ГАТТ все было гораздо проще. Можно было прийти, сесть за стол переговоров и вести переговоры одновременно о совершенствовании ГАТТ и о своем участии в этих соглашениях. Потом, когда уже страны-участницы этих переговоров договорились о снижении барьеров, то они стали требовать плату за вход, скажем, в виде либерализации, в виде снижения барьеров, т. е. доступа на выход товаров и услуг от кандидатов на присоединение.

Итак, в 1947 году было подписано соглашение ГАТТ. В 1994 году в результате нескольких раундов переговоров (восьми) была создана уже полноценная международная организация – Всемирная торговая организация, которая включила в себя не только соглашение по торговле товарами, которое стало называться не ГАТТ-47, а ГАТТ-94, и стало уже абсолютно обязательным к исполнению по сравнению с ГАТТ-47. ГАТТ-47 был мягким документом, который требовал выполнения в зависимости от того, насколько положения ГАТТ соответствовали положениям национальных законодательств. Теперь все правовые документы носят абсолютно обязательный характер. Страна-кандидат должна приводить свое законодательство в соответствие с документами ВТО.

В ходе Уругвайского раунда было подписано более 50 правовых документов. Но главные из них – это те, которые носят статус соглашений. Их насчитывается примерно полтора десятка. И самое главное из них – во-первых, то, что относится к товарам в ГАТТ-94, во-вторых, Генеральное соглашение о торговле услугами, и, в-третьих, Соглашения о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности. На слайде представлено Главное соглашение правового пакета ВТО.

Определение. ВТО – это организационный межгосударственный механизм для обеспечения реализации правовых документов Уругвайского раунда. Эти документы являются правовой базой в этой области. ВТО не имеет устава. В организации, которую пытались создать изначально (МТО), вырабатывался Устав. Но этот проект провалился, и Устава не стало. Организация трансформировалась в ГАТТ, а ГАТТ трансформировался в ВТО. Но юридически ВТО не имеет Устава. Некоторые эксперты называют Уставом само соглашение о создании ВТО, которое было подписано в апреле 1994 года в городе Марракеше (Марокко), или Марракешское соглашение. Вот на таком полупрофессиональном, бытовом уровне можно считать этот документ Уставом, но юридически у ВТО нет Устава.

Другое, не менее важное определение: ВТО – это система норм и права, направленных на поддержание открытой и справедливой конкуренции.

Справедливая конкуренция – важнейшая цель деятельности Всемирной торговой организации, и механизмы ВТО, о которых мы будем говорить, как раз направлены на ее обеспечение, что является ключевым в деятельности Всемирной торговой организации.

Основными функциями ВТО являются:

- организация выполнения многосторонних соглашений, таких как ГАТС и других, которые были подписаны по итогам Уругвайского раунда;
- организация настоящих и будущих торговых переговоров. Сейчас идет уже 9-й раунд, который называется Токо-раунд или Токийский или 1-й раунд в рамках ВТО, потому что все предыдущие организовывались и проводились в рамках ГАТТ;
- арбитраж и регулирование споров – важнейшая функция. Мы к ней еще вернемся. Такой функции нет ни у одной торговой организации. Это является отличительной особенностью и достоинством ВТО;
- периодические обзоры торгово-политического режима стран-членов. Мы тоже к этой функции еще вернемся;

На сегодняшний день, т. е. на конец прошлого года, в ВТО состояло 153 страны. В середине декабря 2011 года Россия была официально принята в члены Всемирной торговой организации. Это случилось 16-го числа, а 17-го еще были приняты Черногория и Самоа, поэтому под каким номером мы станем членами ВТО, нам пока еще не известно. Даже в Минэкономразвития России тоже этого не знают, так как Черногория и Самоа могут раньше ратифицировать Соглашение. На последнем этапе, после 16 декабря 2011 года, дается 220 дней на ратификацию национальным парламентом пакета документов о присоединении страны к ВТО. Эти 220 дней истекут в конце июля. Поэтому наша Дума еще не приступала к ратификации. Возможно, Россия будет не 154-й, а 155-й или 156-й страной – членом ВТО. Но это не столь важно.

Правовая база ВТО. Что из себя представляет пакет документов, которые были подписаны в апреле 1994 года в Марракеше. Соглашение об учреждении ВТО, о котором я уже говорил, которое некоторые считают Уставом и ряд приложений. Заключительный акт Уругвайского раунда, принятый в г. Марракеше, Марокко, состоит из трех частей: Марракешского соглашения об учреждении ВТО и четырех приложений к нему (1А, 1, 1С, 2, 3, 4); Декларации и решения министров (о мерах в пользу наименее развитых стран; о взаимоотношениях ВТО с МВФ; по предупреждению попыток обхода антидемпинговых мер; по различным видам услуг; по отдельным соглашениям и др.); договоренности об обязательствах в области финансовых услуг.

Приложения к Соглашению об учреждении ВТО содержат текст ГАТТ в редакции 1994 года (ГАТТ-94), тексты Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИП, или ТРИПС) и еще свыше 50 соглашений и договоренностей.

Весь этот комплекс документов рассматривается как единый пакет. Это означает, что страна вступающая в ВТО, должна принять обязательства по всему пакету (кроме четырех соглашений с ограниченным кругом участников: о торговле гражданской авиатехникой, о правительственных закупках, по молочным продуктам, по говядине).

Все статьи ГАТТ-47 без каких-либо изъятий, с принятыми изменениями и дополнениями, перешли в текст ГАТТ-94 (за исключением Протокола о временном применении ГАТТ). В ГАТТ-94 вошли также протоколы о тарифных уступках, протоколы о присоединении, договоренности о толковании ряда статей ГАТТ. Вместе с тем, ГАТТ-94 отличается от ГАТТ-47 тем, что его составными частями стали соглашения и договоренности, ранее носившие самостоятельный характер и обязательные только для тех государств, которые их подписали. Кроме того, если положения ГАТТ-47 (часть II) должны были применяться в степени, максимально совместимой с национальным законодательством, то теперь государства-участники должны привести национальное законодательство в полное соответствие с пакетом документов ВТО, в том числе и с ГАТТ-94. В ГАТТ-94 вошел также Марракешский протокол к ГАТТ 1994 года, состоящий из согласованных тарифов на сельскохозяйственные и иные товары, преференциальных тарифов, уступок нетарифного характера, обязательств относительно внутренних и экспортных субсидий для сельскохозяйственных товаров.

Приложение 1А. Многостороннее соглашение по торговле товарами, ГАТТ версии 1994 года, которое включает в себя целый ряд соглашений, касающихся торговли товарами, выработанных в течение раундов переговоров в рамках ГАТТ до конца 1993 года. Это соглашение по сельскому хозяйству, отдельное, хотя, казалось бы, можно было его включить в ГАТТ, но поскольку это сфера очень чувствительна, то было предложено отдельное соглашение по сельскому хозяйству. По таким же соображениям было предложено вначале отдельное соглашение по текстилю и одежде, которое теперь уже не действует, прекратив свое действие. И торговля демисезонной одеждой регулировалась напрямую в отдельном положении.

Соглашение по применению санитарных мер, соглашение по техническим барьерам в торговле, соглашение по инвестиционным мерам в торговле, соглашение по таможенной оценке (важнейший документ!), соглашение по предотгрузочной инспекции, по правилам происхождения, по процедурам лицензирования, по конституционным мерам, по антидемпингу, по защитным мерам, т. е. вы видите, что в Приложении 1А, касающегося регулирования торговли товарами, содержатся важнейшие положения по различным аспектам регулирования торговли товарами.

Приложение 1В. Это генеральное соглашение по торговле услугами ГАТС. Оно меньше заметно по объему, чем ГАТТ, но сложнее по содержанию. В этом вы еще убедитесь.

Приложение 1С. Соглашение по торговым аспектам прав индивидуальной собственности. Оно тоже меньше, чем соглашение ГАТТ, и даже меньше, чем

соглашение ГАТС. Но довольно сложное. Почему оно вдруг появилось, несмотря на то, что уже были соглашения с начала XX в., касающиеся защиты прав индивидуальной собственности в различных сферах. Потому что на рынок в 70–80-е годы стало выходить очень много товаров, которые содержали в себе значительную долю индивидуальной собственности, и стало появляться очень много подделок. Это касалось и одежды, и разных транзисторных устройств, и программного обеспечения в дальнейшем и т. д. Поэтому встал вопрос о выработке соглашения на тех же принципах, что и ГАТТ, для более эффективной защиты торговых прав индивидуальной собственности.

Приложение 2. Договоренность о правилах и процедурах разрешения споров, т. е. договоренность как раз и является правовой основой функции. Механизм обзора торговой политики – это тоже правовая основа с соответствующей функцией, которая уже была названа.

Торговое соглашение с ограниченным кругом участников. Два слова о них. В отличие от всех документов ВТО, которые являются обязательными к исполнению, есть некоторые документы, в которых участвуют не все страны – члены ВТО. К таковым относим торговое соглашение с ограниченным кругом участников. Их на сегодняшний день только два. Но они важны для нас. Это соглашение о торговле гражданской авиатехникой и соглашение о госзакупках. Раньше еще было соглашение по торговле молочной продукцией, соглашение по торговле мясной продукцией. Они больше не действуют. На нас тоже оказывалось давление в ходе переговорного процесса, чтобы мы присоединились и к этим соглашениям, но мы к ним не присоединились, полагая, что мы не можем обнулить пошлины на гражданскую авиацию, хотя соответствующее соглашение предполагало это. Мы не готовы еще к участию в соглашении по госзакупкам, хотя переговоры по будущему присоединению по этому соглашению мы начнем после присоединения к ВТО, т. е. на будущее у нас такая перспектива сохраняется. Это вот очень коротко о правовой базе ВТО. Это очень сложные документы, которые под силу разбирать людям со специальным образованием, но тем не менее все мы должны иметь некий ориентир, т. е. знать, из чего состоит правовая база и, в случае необходимости, обратиться к консалтинговым компаниям с тем, чтобы получить ответ на тот или иной интересующий вас вопрос.

Ознакомиться и на русском языке, и на английском языке с правовой базой очень просто в Интернете, на сайте wto.ru. К этому документу вернемся, когда будем говорить, где размещены документы собственно о присоединении России к ВТО.

Отличительное достоинство ВТО благодаря наличию ряду механизмов.

Во-первых, система принятия решений в ВТО сохранилась такой же, как была при ГАТТ. Путем консенсуса. За небольшим исключением все решения в рамках ВТО, и на переговорах внутри ВТО, и на переговорах о присоединении принимаются путем консенсуса. Это когда всем участникам роздан проект решения, и председатель спрашивает, нет ли у кого-либо возражений по поводу предложенного проекта. Если возражений нет, то решение принимается путем

консенсуса. Если у кого-то возражения есть, то этот проект не принимается. Собственно механизмы уже были названы, но сейчас мы чуть подробнее о них скажем.

Эти механизмы как раз и обеспечивают эффективность ВТО. Контроль за выполнением взятых обязательств. Не все организации могут похвастаться тем, что у них есть вот такие эффективные механизмы обеспечения выполнения положений организации. Как происходит контроль за выполнением взятых обязательств? Он происходит на двух уровнях. Низкий уровень – уведомление (модификация) секретаря об изменениях в торговом режиме, т. е. в любой стране могут быть приняты новые законы, которые касаются торгово-экономической деятельности. Прилежный член ВТО тут же направляет модификацию в секретариат ВТО, где описывает закон, который был принят и помечает, что он укладывается в рамки правил ВТО или, может быть, не укладывается. Верхний уровень – это механизм обзора торговой политики любого из членов ВТО, который происходит периодически. Генеральный совет ВТО проводит такие обзоры. Здесь подход неравномерный. В отношении крупных игроков международной торговли, таких как США и ЕС, таких обзоров было по пять–шесть, в отношении более мелких стран – один–два–три–четыре.

После проведения обзора торговой политики выпускается доклад, который публикуется на сайте ВТО, в котором абсолютно детально описано в какой степени на сегодняшний день, на день проведения этого обзора, торгово-политический режим, т. е. законодательная база страны-члена, соответствует правилам ВТО, и отмечаются те моменты, в которых есть несоответствия.

Например, последние обзоры по ЕС и Соединенным Штатам. По Соединенным Штатам практически замечаний не было, в то время как по Европейскому Союзу были замечания. В частности, в секторе телекоммуникаций, в секторе сельского хозяйства, где либерализация, с точки зрения правил ВТО, торговый режим в этих секторах не вполне соответствует нормам и правилам ВТО. Вот что такое контроль за выполнением взятых обязательств.

Меры защиты внутреннего рынка. Мы к этому еще вернемся. Хочу просто сказать, что один из мифов, легенд, окружающих ВТО, о чем говорят наши оппоненты, что «ВТО не даст нам возможность защищать рынки». Ничего подобного. Там есть меры, в частности в рамках ГАТТ, по защите рынка товаров, вводятся так называемые демпинговые меры, социально-защитные меры, т. е. при определенных условиях любая из этих мер может быть принята.

Разрешение споров. Этот пункт почти последний по списку, но является важнейшим элементом государственного механизма ВТО. Его считают центральным элементом ВТО, который обеспечивает безопасность торговли на сегодняшний день. Помните, с чего мы начинали, основополагающие идеи, положенные в основу ВТО: как раз вот этот элемент, этот механизм и является центральным, обеспечивающим безопасность торговых отношений в сегодняшнем мире. Такого механизма нет ни в одной другой международной организации. Есть договоренность о разрешении споров, которая была выработана и принята

Уругвайским раундом и есть орган по разрешению споров, та инстанция ВТО, которая занимается разрешением споров. В ВТО споры разрешаются так называемым «позитивным» образом, т. е. грубо говоря, не доводятся до большой ссоры и драки. Существуют определенные составляющие организации разрешения споров, организуются так называемые экспертные группы, в которых участвуют независимые эксперты, которые разбирают предмет спора между странами.

Эта функция или механизм очень востребован. За время существования ВТО накопилось уже более 400 споров, которые разбирались с помощью механизма разрешения этих споров.

В последние годы был такой случай, когда группа американских конгрессменов посоветовала Президенту США Б. Абама обратиться в ВТО как в орган разрешения споров в связи с заниженным курсом китайского юаня. Этот вопрос, казалось бы, напрямую относится к сфере юрисдикции Международного Валютного Фонда (курсы валют), а Международный Валютный Фонд не имеет столь эффективного механизма, но поскольку заниженный курс национальной валюты является субсидией местных экспортеров, следовательно, нарушает справедливую конкуренцию. Вот на этом конгрессмены и основывались, подсказывая Б. Абама пожаловаться на Китай в ВТО, потому что ВТО имеет практику разрешения споров, а другие организации не имеют. Но это не было реализовано по целому ряду причин, Б. Абама не стал жаловаться.

Механизм присоединения к ВТО. Нам это очень близко, поскольку мы воспользовались этим механизмом. Он очень прост. Есть соответствующая статья Марракешского соглашения, 12-а, которая предполагает подачу заявки. Мы подали заявку. Сначала она была в ГАТТ в 1993 г., потом, когда образовалось ВТО, мы эту заявку переоформили уже на ВТО. После подачи заявки она рассматривается в ВТО, и создается рабочая группа по присоединению данного кандидата ко Всемирной торговой организации. В рабочую группу могут входить все члены ВТО, которым заблагорассудится. Но входят обычно только те, которые заинтересованы в торговом режиме данной страны, в формировании торгового режима данной страны-кандидата как будущего члена ВТО. Рабочая группа по присоединению России была максимальная по численности, более 60 государств, причем ЕС как одна страна, что говорило об огромном интересе членов ВТО к вступлению России в эту организацию. Переговоры обычно идут 5–7 лет. В нашем случае это заняло 18 лет. Надо еще раз просто подчеркнуть, что основными соглашениями правового пакета ВТО являются ГАТТ, ГАТС и ТРИП, ТРИПС.

Ближе к нашей стране. Конечно, и история (здесь кратко изложена история взаимоотношений СССР, России с ГАТТ и ВТО) тоже явилась фактором серьезного затягивания переговоров наших о присоединении. В момент создания ГАТТ в 1947 году, очевидно, что Советский Союз мог без всяких переговоров стать 24-й страной, которая учредила Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Однако тогда наше политическое руководство сделало другой выбор, основываясь на том, что мы тогда были экономически отнюдь не самой сильной державой. Самой сильной экономической державой были, конечно, Соединенные Штаты.

Поэтому, видимо, сталинское руководство не желало, чтобы Советский Союз вступил в такую организацию, где явно не он будет «заказывать музыку». Поэтому мы не стали участниками ГАТТ в 1947 году.

Тогда предполагалось, что расширяющийся, растущий лагерь социализма создаст свою аналогичную организацию, которая будет набирать мощь по мере расширения. И вот поэтому в 1949 году был создан Совет Экономической Взаимопомощи. Однако в 70-е годы советское руководство уже абсолютно четко осознало, что надо участвовать в ГАТТ. Успехи ГАТТ были налицо. Снижение торговых барьеров при торговле товарами свидетельствовали о том, что неучастие в ГАТТ может стать серьезным барьером в продвижении своих торговых интересов, в продвижении своего экспорта. Но тогда попытка стране не удалась, хотя уже были установлены хорошие рабочие отношения с тогдашним генеральным директором ГАТТ Артуром Дункелем. Отчасти помешали нам, события в Афганистане в декабре 1979 г., когда наш международный авторитет резко упал, причем не только среди стран НАТО, скажем, Соединенных Штатов, но и среди подавляющего большинства развивающихся стран, в чем я сам мог убедиться.

В 1979 году я поехал в первую свою долгосрочную командировку в одну из дружественных африканских стран и сам в беседах смог убедиться, что это действительно так, что практически все страны осудили нашу афганскую кампанию. Мы хотели поучаствовать хотя бы в качестве наблюдателя в переговорах Уругвайского раунда, но в обстановке тогдашней холодной войны нашей стране тоже это не удалось, и только в 1990 году, уже в расцвет горбачевской эпохи, СССР обрел статус наблюдателя ГАТТ.

СССР завершил свое существование в июне 1991 года. А в 1992 году Россия унаследовала статус наблюдателя ГАТТ от СССР, в 1993 году мы подали официальную заявку в ГАТТ. В 1994 году заявка была переоформлена на ВТО, и уже с 1995 года, когда ВТО начало функционировать, начались переговоры о присоединении.

Полномасштабный характер наши переговоры приобрели в 2000 году. После этого в правительстве возникли инициативы с тем, чтобы начать информировать хотя бы понемногу бизнес и общественность о том, что происходит на переговорах. Поэтому в 2001 году мы и начали такую деятельность, и впервые поехали по городам России.

Давайте ответим на три фундаментальных вопроса, которые позволяют понять, зачем мы вступаем в ВТО. Во-первых, цитата В.В. Путина. Он ее произнес, когда комментировал присоединение к ВТО Китая в 2002 году: «Не надо ни преувеличивать, ни преуменьшать значения членства в ВТО. У нас масса других проблем, которые носят очень серьезный, очень острый характер – в экономике, во внутренней политике. ВТО – это всего лишь инструмент, которым нужно научиться пользоваться». Т. е. без этого инструмента участвовать в современной мировой торговле не комфортно.

Так что дает участие в ВТО? – Гарантированный и справедливый доступ на мировые рынки. Таковым мы пока не обладаем. Мы испытываем дискриминацию. Второй логически возникающий вопрос: как получить этот доступ? Ответ: необходимо заплатить уступку по доступу на свой рынок. Нет однозначного критерия, как некоторым кажется. Однозначный критерий: привести свое внутреннее законодательство в соответствие с нормами и правилами ВТО. А степень уступок, степень открытия своего рынка товаров и услуг – все это предмет переговоров.

Поэтому следующий вопрос: какова цена сделки? Сколько надо платить? И ответ на него таков: цена определяется в ходе переговоров, индивидуальных для каждой страны. Вот это очень важная мысль, которая тоже позволяет расширить свой горизонт представления о том, как страны участвуют в этой организации. Вот, например, Украина и Россия. Две похожие друг на друга экономики. Но дело в том, что Украина с самого начала сказала, что эта цель в значительной степени политизирована, поэтому Украина в большей степени открыла свои рынки товаров и услуг, чем это сделала Россия, о чем сегодня Украина немного жалеет. И есть абсолютно конкретные доказательства этому.

Наша позиция, позиция нашего правительства заключалась в том, что для нас на первом месте стоит качество членства в этой организации. Конечно, мы не хотели искусственно затягивать переговоры, но все-таки качество для нас на первом месте.

Если кратко сформулировать цели присоединения, то они сводятся к следующим пунктам: улучшение условий доступа российской продукции на внешний рынок, получение доступа к механизму разрешения торговых споров, создание благоприятного климата для иностранных инвестиций, расширение возможности для российских инвесторов в странах ВТО, участие в выработке правил международной торговли. До сих пор мы не участвовали в выработке правил международной торговли, что, конечно, очень странно для довольно крупной экономики, каковой является российская экономика.

Данные Минэкономразвития на начало 2010 года. Они не сильно, наверное, изменились на сегодняшний день. В 23 странах мира действуют ограничительные меры в отношении наших товаров. Здесь эти страны перечислены. И размер ущерба, как мы считаем, от дискриминационных ограничений примерно 2,5 млрд долл. (здесь немного меньше указано). Это прямые потери с косвенными, это более 4 млрд долл. в год. Я иногда спрашиваю, как вы думаете, какая из этих стран чемпион по ограничению в отношении российского экспорта? Ну, иногда угадывают, но очень редко. Чаще всего говорят, что Европейский Союз. Нет, Европейский Союз стоит где-то на втором-третьем месте, а на первом месте стоит Беларусь. Но там все в движении, там одни меры устраняются, другие возникают. Например, как устранить такую проблему, что с советских времен конфеты «Красная шапочка», «Мишка на Севере», «Мишка» производят как в Белоруссии, так и в России. Кто главней по «Красной шапочке»? Вот этот вопрос очень серьезный.

Я начал с того, что ВТО окружают мифы, легенды. Вот я на свой вкус десять выписал. Эти мифы существуют по сегодняшний день, и некуда вы от них не денетесь. Пройдет сегодняшний наш семинар, круглый стол, в дальнейшем вы все это будете слышать по второму, третьему, десятому разу. Не знаю, до каких пор все будет сохраняться. Но причина кроется то ли в склонности нашего национального сознания к восприятию мифов, то ли в том, что за долгий период существования Советского Союза мы были так воспитаны, что всякий приход внешнего субъекта мы воспринимаем как угрозу, поэтому вот на той инициативной группе, которая была на прошлой неделе, там предлагали в вопрос в бюллетень о референдуме включить: согласны ли вы с тем, что угрозу для России представляют, внимание, потенциальные базы НАТО на российской территории и членство в ВТО. Это одновременно, в одном пакете. Вот предлагалось голосовать в такой компоновке вопроса.

Непосредственным условием, поскольку время бежит очень быстро, мы вели переговоры по четырем основным направлениям. Здесь эти направления названы. Переговоры носили как двусторонний характер, так и многосторонний. Грубо говоря, по первым двум позициям, по рынку товаров и услуг – это двухсторонние переговоры, т. е. с каждым членом рабочей группы, если он пожелает, надо было провести переговоры по доступу на рынок товаров и услуг, а потом все это сводится воедино.

Что касается мер поддержки сельского хозяйства и системных вопросов, то эти переговоры шли на многостороннем уровне. Все это происходило одновременно.

Итак, мы имеем пакет документов о присоединении. Вплоть до конца прошлого года, когда приходилось выступать с аналогичными лекциями, беседами, не было возможности сказать аудитории, что можно ознакомиться со всем пакетом документов. Вот, пожалуйста, на сайтах Минэкономразвития России и на сайте wto.ru.

В Думе раздаются голоса: «А вот до сих пор нет официального перевода». Понимаете, это или лукавство, или лень, или небольшая провокация. Нынешний неофициальный переход, особенно для неспециалиста, практически не будет отличаться от того, который будет считаться официальным. Это, по меньшей мере, нежелание знакомиться с документами. Потому что только доклад рабочей группы составляет 770 страниц. А еще обязательства по доступу на рынки товаров, обязательства по доступу на рынки услуг и по сельскому хозяйству. Обычно каждого человека интересует что-то конкретное. Поэтому что-то можно потрудиться и посмотреть конкретные моменты для того, чтобы в дальнейшем уже более предметно ставить вопросы, интересоваться по тому или иному сектору товаров и услуг.

В розданных материалах есть такая таблица. Я не буду подробно останавливаться на краткой выборке по тем условиям по товарам, на которые мы договорились.

Единая ставка таможенного тарифа в рамках таможенного союза. Смысл в том, что снижение идет за счет средневзвешенной ставки импортной таможенной пошлины на несколько процентных пунктов как по сельскому хозяйству, так и по промышленным товарам, что видно из таблицы. По истечении всех переходных периодов до финального уровня около половины всех ставок останется на уровне не ниже ставок ныне действующего ЕТТ. Около трети ставок будут снижены не более чем на 5 %.

Вызывает непонимание, скажем, будут скачки сразу на следующий день, как мы ратифицируем, или через месяц после этого (нужен месяц, чтобы ВТО вывесило на сайте Россию как члена ВТО). Будут сразу, условно говоря, с 15 августа, или там 30 августа, когда все сроки закончатся (сейчас скачкообразные изменения) или не будут. По каждому товару мы должны были договориться, а у нас в выборном тарифе около 12 тыс. товаров. По каждому товару нужно было договориться о начальном уровне связывания с импортной таможенной пошлиной, т. е. фиксирования, по конечному уровню связывания и по продолжительности переходного периода, т. е. по одним только товарам это порядка 35 тыс. позиций, по которым мы должны были договориться. Но, конечно, есть чувствительные позиции, которые играют особую роль. Есть менее чувствительные позиции. Когда с аналогичными лекциями приходилось выступать до 2007 года, то было проще. Вот действующие тарифы на легковые автомобили. Действующий тариф и начальный уровень связывания представляли собой одну и ту же цифру – 25%. Далее конечный уровень и переходный период – 7 лет. Это наиболее чувствительный товар, поэтому и размер переходного периода здесь максимален.

Но дальше был мировой экономический кризис. И в ходе мирового экономического кризиса страны-члены ВТО защищали свои экономики, не выходя, практически, за рамки правил и норм ВТО, не выходя за рамки своих обязательств, которые они имеют, будучи членами ВТО. Мы не были связаны рамками членства ВТО. Поэтому, и об этом в свое время говорил и Путин, «... хорошо, что нас еще не успели принять, мы можем сейчас повесить пошлины там, где нам хочется...». И мы это сделали. Мы это сделали по ряду промышленных товаров. Вот на автомобили. Действующий тариф мы временно повысили до 30–35 % на некоторые марки автомобилей. Но подавляющему большинству представителей бизнеса и общества невдомек, что это явление носило временный характер. Поэтому после присоединения, на следующий день, мы должны вернуться к начальному уровню, о котором договорились. Т. е. вот эту кризисную добавку долой сразу. По некоторым товарам это будет еще более чувствительно, чем по автомобилям. Но таких позиций немного. Но шума вокруг этого много, потому что это очень удобный пункт для спекуляции.

Итак, по каким образом по товарам велись переговоры. Средневзвешенная пошлина снижается на 3 процентных пункта. Для сравнения, этот конечный уровень у Китая 7,5 %, Украины 4 %, ЕС и США меньше 4. Т. е. наш рынок промышленных товаров будет более защищен, чем Украины, ЕС и США и чуть менее, чем Китай.

В первый год после присоединения ставки пошлин в рамках переходных периодов, и это уже не относится к скачкам, связанным с кризисной добавкой, в рамках переходного периода будут снижаться, т. е. переходные периоды, как записано в условиях, начинают работать с 13-го месяца после вступления в силу нашего членства. К примеру, стали мы членами уже окончательно 30-го августа, отсчитываем 12 месяцев, и с 13-го месяца начинаем работу переходного периода.

Снижение пошлин главным образом затронет не производимые в стране оборудование, запчасти, комплектующие. Некоторым кажется, что одинаково пошлина будет снижена на все товары одинаково. Ничего подобного. На некоторые вещи вообще не будет снижена, а на некоторые – заметно. На примерах снижения пошлин не буду останавливаться. Только заострю внимание, что на компьютеры, средства их производства, элементную базу мы резко снижаем пошлины, потому что без этого трудно проводить процессы модернизации.

Сельское хозяйство. Здесь мы договаривались по тарифному аспекту, по внутренней господдержке. Экспортного субсидирования у нас не было, поэтому здесь мы не договаривались. По сельскому хозяйству стоит очень острый вопрос, являющийся предметом спекуляции. Это изменение тарифа средневзвешенной ставки, которое должно произойти, но главный вопрос – примеры снижения по некоторым продукциям или продуктам. Здесь на что надо обратить внимание: сильно обнуляется, снижается пошлина на то, что у нас не растет. Тем самым мы снимаем с пошлины фискальную нагрузку. Эта нагрузка характерна для развивающихся стран, для развитых экономик она не характерна. Но мы исторически привыкли, что у нас бюджет формируется таможенной, там большая часть экспортных пошлин. Но и импортный вклад там где-то 18 %. Это очень сильно искажает работу таможи, и импортеры от этого очень страдают, и страдаем и мы как конечный покупатель. Поэтому что на то, что у нас в России не растет, например, арахис, апельсины, виноград, бананы, пошлина не нужна, и в этом плане мы двигаемся абсолютно в правильном направлении. Пошлина, например, не нужна на некоторое сырье: вот есть сыворотка какая-то для производства йогурта, которую мы покупаем в Голландии, у нас этой сыворотки нет, зачем на нее пошлину держать?

По поводу господдержки. Она вовсе безгранична. Вы можете прочитать в целом ряде изданий, что в ВТО от нас требует снижения прямой поддержки сельскому хозяйству в два раза. Это Вы можете это прочитать на первых страницах солидных газет. Это полное вранье. Картина на самом деле совсем обратная. По правилам ВТО объем прямой поддержки в рамках так называемой «желтой корзины», т. е. это меры, влияющие на цену конечного продукта (ставка банковского кредита и др. методы). По правилам ВТО этот уровень прямой поддержки должен фиксироваться на уровне не выше, чем в 3 последние года перед воссоединением.

В соответствии с этим правилом, мы должны были зафиксировать 4,4 млрд долл. США в год. Но мы сказали нашим партнерам, понимаете, у нас есть госпрограмма поддержки сельского хозяйства, выполнение которой намечено

примерно до 2017 года. Поэтому дайте нам возможность поднять этот уровень в течение 2012 –2013-го гг. до 9 млрд долл. США в год. Мы выполним эту программу и к 17-му году мы опять вернемся на уровень в 4,4 млрд долл. США в год. Вот в чем состоит смысл наших договоренностей, т. е. наоборот, нам на эти ближайшие 2 года дали возможность поднять в 2 раза вопреки правилам ВТО прямую поддержку сельскому хозяйству.

Дальше вопрос: есть ли у нас эти деньги в бюджете? На сегодняшний день, насколько я знаю, этих денег в бюджете пока нет. Тут уже внутренние причины: насколько мы сможем поддерживать наше сельское хозяйство.

И надо иметь в виду, что меры «зеленой корзины», т. е. меры, направленные на инфраструктуру села, – это дороги, мосты, фермы, жилье, школы, интернет, телефон, газ, электричество – вот эти меры ни в коей мере не сдерживаются правилами ВТО. Мы можем сколько угодно тратить в рамках «зеленой корзины». И как раз в этом нуждается наше село, в совершенствовании развития инфраструктуры. Это уже зависит от нас, хотим мы тратить там деньги или нет.

Законодательство мы привели в соответствие с нормами и правилами. В последние годы, в частности, в 2000-м, был принят ряд законов, для того, чтобы наша страна с точки зрения законодательства соответствовала полностью. Можно привести примеры таких законов.

Я не буду останавливаться на лицензировании, субсидиях, экономических зонах, комсборах, обо всем вы можете подробно прочитать самостоятельно. Я остановлюсь на словах из той же легенды на собрании той памятной инициативной группе. Главный выступающий предсказывал сильный рост цен на газ. Да, цены на газ будут расти, но это никак не связано с нашими обязательствами в рамках переговоров по присоединению к ВТО. Никким образом. На нас давили в ходе переговоров, и очень долго. Но мы обязательств на себя не взяли. Вот это важно. Рост цен на газ будет связан с другими обстоятельствами. В частности, с очень дорогой рекламой Газпрома и т.д.

Что касается санитарных мер, мер технического регулирования, то они будут применяться строго в соответствии с нормами и правилами ВТО. Конечно, это не означает, что мы не можем ввести, если потребуется, запрет на какую-нибудь продукцию, если она окажется вредной. Все это будет в наших силах.

Что же касается рисков, мы считаем, что отрасли рискам подвергаться не будут, а отдельные предприятия, отдельные сектора – возможно, но их не много.

Это живой вопрос. Сейчас в правительстве вырабатываются меры по снижению рисков в результате либерализации рынка. Вот эти меры вырабатываются на основе обеспокоенности и предложений, собранных в ходе недавнего общения с представителями бизнес-сообщества. В Минэкономразвития России в феврале проходили в течение недели такие серьезные конференции по общению с бизнес-сообществом, где были высказаны различные страхи и опасения, и сейчас правительство занимается выработкой мер по снижению рисков, которые будут предприняты строго в рамках ВТО, в рамках правила доступа.

К чему они будут сводиться? Меры защиты рынка, о которых уже говорилось; маневр госзаказов, мы не участвуем в соглашении о госзакупках ВТО, поэтому мы можем здесь маневрировать в пользу отечественного производителя; с субсидиями, а зачастую речь будет идти о переформатировании субсидий таким образом, чтобы действующие субсидии сохранялись, но не противоречили нормам ВТО; изменения, где это необходимо, рыночной ставки таможенного тарифа, для того, чтобы конечная продукция данного производства могла конкурировать с иностранной; меры по улучшению доступа на внешние рынки. Этим Минэкономразвития России занимается уже давно.

Некоторые налоговые меры. У нас собираются сделать утилизационный сбор на автомобили. Мы можем сделать утилизационный сбор таким образом, что на наших автомобилях он практически не будет отражаться, только на иномарках, таким образом, но это до смешного доходит, что наши производители обязуются, выпуская автомобиль, взять на себя утилизацию, а вот иностранные поставщики должны заплатить за это конкретные деньги. Но все должно быть по справедливости. Это вот меры, которые сейчас вырабатываются по снижению рисков в результате либерализации рынков. Мы об этом узнаем: в скором времени это должно быть предано огласке до ратификации пакета документов.

Еще хотел обратить внимание, недавно был опубликован доклад Всемирного банка об экономике России. В нем есть раздел «Оценка перспектив в связи с присоединением к ВТО». Это оценки банка. Мы ни за, ни против этих «радужных оценок», мы принимаем их во внимание.

Сейчас правительство занято выработкой будущих стратегий ВТО. Это очень серьезная задача, потому что надо вести себя активно.

Спасибо за внимание.

СЛУШАЛИ:

Палатова Татьяна Владимировна, и.о. начальника отдела Департамента торговых переговоров Минэкономразвития России
на тему **«Обязательства России по услугам в рамках присоединения России к ВТО»**

– Если вы не успели записать, то запишите координаты, где можно найти информацию, сами документы и в дальнейшем, если вам понадобится помощь, вы всегда можете к нам обратиться, и мы с удовольствием поможем.

Дополнительно к этой информации я представляю книгу, которую написал Ипполит Ипполитович Дюмулен, известный эксперт в данной области, один из старейших корифеев, который в Российской Федерации знает всю существующую нормативно-правовую базу.

Несмотря на то, что у А.П. Портанского был очень подробный, глубокий доклад, я немного дополню его выступление. Нормативная база ВТО настолько сложна, что в некоторых моментах трудно разобраться. В своем выступлении я

больше сосредоточусь на практике, потому что основы теории вы уже услышали. Более подробно расскажу об услугах и о деятельности Минэкономразвития России в данной отрасли.

Мы осуществляем планирование. Несмотря на то, что в феврале мы уже провели встречи с представителями бизнеса, мы также запланировали семинары и конференции по всем федеральным округам Российской Федерации. Пока мероприятие запланировано на 20 апреля в Нижнем Новгороде для Приволжского федерального округа (об обеспечении информационной поддержки вступления России в ВТО); на 25 апреля – в Новочеркасске для Южного и Северо-Кавказского федеральных округов. Все графики проведения мероприятий вы можете найти на сайте Минэкономразвития России в разделе «Внешняя экономическая деятельность». Их совершенно несложно найти. Там также представлены все документы и протоколы, доклад рабочей группы, обязательства. Отдельно остановлюсь на тех городах, представители которых здесь присутствуют.

В Киров в начале мая планирует поехать директор нашего Департамента Медведков Максим Юрьевич, в Вологде недавно был представитель, который отвечает в нашем Департаменте за информирование общественности о доступе на рынок общественных товаров, о доступе сельскохозяйственных товаров. И дополнительно, к сведению, если вы хотите, чтобы мы провели у вас семинар или конференцию: если вы нас пригласите, то мы с удовольствием приедем со специалистом по отдельным тематикам, который более подробно расскажет не только о теоретических знаниях, но и про отдельные товары, про правила ВТО.

Несмотря на то, что мы много ездили, и я сама выступала во многих городах России, мы очень часто сталкиваемся с тем, что люди мало информированы, или говорят о том, что мы не информируем. Может быть, что до кого-то у нас получается донести информацию, а до других не умеем. Может быть, приходят новые люди, меняется кадровый состав. На самом деле, информацию вы можете получить от нас и в письменном виде, сделав соответствующий запрос. Мы также тесно сотрудничаем с торгово-промышленной палатой, и практически каждую неделю участвуем в работе конференций, итоговых столов и т. д.

При формировании российской позиции, в том числе и по товарам и услугам, в Минэкономразвития России мы встречались с представителями бизнеса, активно сотрудничали с различными ассоциациями, а также, естественно, нам помогали и другие профильные федеральные органы исполнительной власти, известные государственные политики в той или иной области, все российские министерства. И, если по условиям доступа на рынок товары были согласованы в основном с Министерством сельского хозяйства, Министерством промышленности и торговли, то по услугам обязательно процесс согласования шел в тесной связи с практически всеми министерствами, потому что Услуги включают в себя 155 подсекторов, огромное количество совершенно разных направлений, начиная от услуг парикмахерского искусства, заканчивая оказанием банковско-финансовых, транспортных услуг, услуг в области связи, дизайна и т. д.

Отдельно отмечу, что никаких обязательств по транспортировке по трубопроводному транспорту мы на себя не взяли.

Обязательства можно отозвать и по товарам, и по услугам. Несмотря на то, что наша страна станет членом ВТО (в данный момент она еще не состоит в ВТО, при условии ратификации нашим парламентом полного пакета документов, это случится к началу августа). Мы уже набрали данный пакет документов, точнее, процедура регистрации уже началась, и, даже несмотря на то, что у нас ожидается смена правительства и парламента, процедура согласования должна состояться сначала с федеральными органами исполнительной власти, а потом документы направляются в Правительство для процедуры официальной ратификации.

После того, как мы станем членами ВТО, в случае, если правительство решит, что иностранный капитал у нас на рынке присутствует в значительной степени и препятствует развитию той или иной отрасли, то обязательства можно пересмотреть, отозвать, однако, заплатив за это дополнительными уступками либо в другом секторе, либо снижением пошлин по другим товарам и направлениям. Это все решается на основе переговоров с заинтересованными сторонами странами – членами ВТО.

Алексей Павлович упомянул, каким образом правительство стимулирует развитие российских отраслей. Думаю, что на протяжении ряда последних дней в средствах массовой информации вы могли слышать о намерениях нашего правительства и президента пересадить чиновников на машины российского производства и, конечно, это – пример возможного стимулирования российского производства. Несмотря на то, что к продукции нашего автопрома можно по-разному относиться (я лично езжу на зарубежной машине, думаю, что большинство из присутствующих тоже ездит на зарубежных машинах), но в рамках процесса присоединения к ВТО от разных поставщиков и производителей мы слышали различные мнения.

Мы как эксперты общаемся с представителями различного вида бизнеса. Они нам говорят, пожалуйста, снизьте нам импортные пошлины на текстильную продукцию, будем продавать ее в наших магазинах, будет развиваться наш бизнес. А на следующий день мы приходим к производителю текстильной продукции, или приезжаем в г. Иваново, и нам говорят: Пожалуйста, снимите нам импортные пошлины, защитите нашу отечественную продукцию. В итоге, естественно, мы должны найти баланс между тем, чтобы устанавливать определенные правила игры на этом рынке, баланс, который был бы выгоден и производителям, и потребителям, т. е. обычным гражданам, как мы с вами.

Я расскажу о нескольких крупных обязательствах по услугам, но потом предлагаю сконцентрироваться и остановиться на вопросах, так как мы не можем пока предсказать о том, что вас более-менее интересует.

Я уже сказала о том, что по международной сертификации существует 155 секторов услуг. Россия принимает обязательства по 116. Причем, это не означает, что мы полностью открываем рынок по аналогии с тарифами, то есть снижаем до нуля. Это означает, что мы берем определенные юридические обязательства по

доступу на наш рынок, ужесточать которые мы уже не сможем, т. е. если мы откроем, например, на сайте Минэкономразвития России обязательства Российской Федерации по услугам, то более жесткий сертификат мы вводить уже не можем. Мы можем вводить дополнительные процедуры внутреннего регулирования, лицензирования, присуждения определенной квалификации персоналу и т. д., но тот доступ на рынок, который зафиксирован в обязательствах ВТО, является максимальной точкой ограничения, которую мы должны сохранить.

Если взять Украину, с которой, что естественно, часто сравнивают нашу ситуацию, то Украина прошла беспрецедентное открытие собственного рынка, приняв обязательств по услугам по 186 секторам (мы считали вручную), т. е. они приняли условия по дополнительным услугам, которые отражены в сертификатах, таким образом, дополнительно взяли обязательства по открытию внутреннего рынка. Уже Алексей Павлович упомянул, что теперь в Украине немного сожалеют о таком открытии своего рынка. Это произошло потому, что Украина добилась снижения пошлин на поставку своих товаров. Я слышала от российских производителей, что украинский рынок в настоящее время крайне выгоден для производителей, так как импортные пошлины значительно снижены.

Мы обычно рассказываем про финансовую функцию, которая всех интересует, и в значительной степени связывает и производителей промышленной и потребительской продукции, но у Российской Федерации очень сильное финансовое лобби, и нам удалось отстоять ограничение и защиту нашего рынка, в какой-то части мы дали фору и стимулировали дальнейшее развитие того достаточно сильного финансового сектора, который у нас развивается.

В банковской сфере иностранное участие разрешается только в форме создания российских банков с иностранным участием даже со 100%-ным иностранным участием. Мы усиленно подчеркиваем, что нет и никогда не будет разрешено действие по России прямых филиалов иностранных банков. Что это значит? – После вступления в ВТО банк, для того чтобы работать в Российской Федерации, должен оторвать российское юридическое лицо. Это было сделано в тех целях, чтобы предотвратить возникновения ситуации 1998 года с производством вторичных ценных бумаг и предотвратить отток капиталов с тех рынков, где иностранные инвесторы размещают свои финансовые средства. Наконец, предусмотрено действующее законодательство против иностранного участия присутствия иностранного капитала на российском рынке. После ратификации такая квота может быть установлена на уровне 50% от рынка ценных бумаг, т. е. 50% будет зафиксировано за российскими кредитными организациями, а на остальных 50 % российские кредитные организации также смогут конкурировать с иностранными банками.

На сегодняшний день, по данным банка России, предприятия в банковской сфере с участием иностранного капитала составляют 22 %, а в страховании – 25%, и иностранные страховые организации «ждут не дождутся», пока мы окончательно вступим в ВТО, где у нас тоже зафиксировано увеличение квоты до 50 % в страховом секторе. Страховой сектор очень интересен.

Страховой сектор. В страховом секторе немного другая ситуация. Там тоже будет предусмотрено действующим российским законодательством 50 %-ное иностранное участие. Сегодня на российском рынке работают лишь дочерние компании иностранных страховщиков. Дочерняя компания полностью подчиняется российскому законодательству и имеет статус отдельного юридического лица. Доля иностранцев в совокупном уставном капитале страховщиков составляет 25%, и эта законодательно установленная квота уже полностью исчерпана. После присоединения России к Всемирной торговой организации она увеличится до 50%. С этого же момента будет изменено ограничение на участие иностранного капитала в компаниях, занимающихся страхованием жизни и обязательным страхованием: с 49 оно увеличится до 51%. А через пять лет после вступления России в ВТО оно будет и вовсе отменено. Работать в России напрямую, то есть открывать здесь свои филиалы, иностранные страховые компании смогут лишь через девять лет после вступления страны в ВТО. На это пошел наш страховой сектор, и с их согласия даны данные обязательства.

Мы очень активно общаемся с представителями страховщиков, и они прекрасно понимают, что им дано 9 лет на то, чтоб они сами развивались, повышали свою капитализацию, увеличивали свои финансовые активы, ликвидность для того, чтобы иметь возможность конкурировать с иностранными поставщиками. Единственное, где будут запрещены работы страховых компаний – это обязательное страхование и страхование государственных закупок, т. е. по государственным закупкам тоже есть определенное бремя.

Мы не сразу начинаем переговоры о присоединении к Соглашению о госзакупках в ВТО, а через 4 года, где есть обязательства и их завершение. Т. е., если будет принято решение, что нам не надо присоединяться к необязательному соглашению о госзакупках, то у нас сохранится действующая система.

Даже после того, как будет разрешено присутствие иностранных страховых компаний, их капитализация будет учитываться в общей доле иностранного участия, т. е. в 50%-ной квоте. И, если доля иностранного участия как в иностранных страховых компаниях, так и в филиалах достигнет 50 %, то наша федеральная служба по финансовым рынкам прекратит выдачу лицензий иностранным филиалам на открытие на территории Российской Федерации. Будем надеяться, что полностью будут учитываться как юридические лица, так и филиалы.

В области телекоммуникаций в 2003 году был принят Закон о связи, который не устанавливает никаких ограничений для иностранного участия. Единственное ограничение на участие, дополнительно разработанное ВТО, – это запрет оказания мобильной связи через спутник конечному потребителю. Это было сделано для того, чтобы иметь возможность контролировать переданный сигнал из-за рубежа. Как это будет осуществляться: сигнал со спутника будет идти из-за границы до российского юридического лица. Российское юридическое лицо будет уже поставлять сигнал связи или услуги связи конечному потребителю, т. е. нам с вами. У нас представлено 12 секторов: транспортные услуги, услуги по охране

окружающей среды, аудиодизайна и т.д. Если интересует что-либо конкретно, то задавайте, пожалуйста, вопросы.

На этом ограничу свое выступление. Давайте мы ответим на ваши вопросы.

ВЫСТУПИЛ:

Селиванов Владимир Ильич, генеральный директор МАГ

– Как будет складываться ситуация с Таможенным союзом, в который входят Россия, Белоруссия и Казахстан, в связи с вступлением в ВТО?

ОТВЕТИЛ:

Портанский Алексей Павлович

– На той неделе мы с коллегой были в Калуге, где нам был задан удивительный вопрос одного предпринимателя: Стоит большая проблема конкуренции с молочными сельскохозяйственными белорусскими товарами. Вот вступление в ВТО нам здесь никак не поможет? То есть все наоборот.

На самом деле, сейчас происходит постепенная плавная передача полномочий в сфере торговой политики от нашего российского органа, т. е. Минэкономразвития России, к Российской экономической комиссии. У нас уже есть торговый комиссар, как в европейской торговой комиссии, которым является бывший зам. главы Минэкономразвития России Андрей Слепнев. Этот процесс только пошел. На сегодняшний день сложилась очень интересная ситуация. Мы одни из таможенного союза стали членом ВТО. Внутри таможенного союза у нас есть соответствующее соглашение между тремя странами о том, что все должны придерживаться наших обязательств, которые мы приняли на себя при присоединении к ВТО. Насколько это будет происходить в жизни, мы увидим.

Далее. С другой стороны, за любые нарушения, которые будут происходить со стороны Казахстана и Белоруссии, мы будем отвечать. Мы крайне заинтересованы в том, чтобы Казахстан и Беларусь как можно скорее стали членами ВТО. Потому что тогда все станет проще и логичнее. Что касается Казахстана, то это, в принципе, достижимо и в этом году.

Что касается Белоруссии, то здесь большой вопрос. Белоруссия находится, так считают эксперты, на меньше, чем половине пути переговорного процесса. Внутреннее законодательство фактически не реформировалось. Экономика, в отличие от экономик казахстанской и российской, гораздо в меньшей степени рыночная. Куратором переговоров по поводу белорусской стороны с членами ВТО назначен Максим Юрьевич Медведков. Насколько это поможет? Как эксперт, он готов оказать самую максимальную помощь, но насколько это поможет ускорению переговоров, сказать трудно. Когда наступит такой момент, а мы надеемся, что он наступит, что все три члена таможенного союза станут членами ВТО, тогда уже мы поставим вопрос об оформлении членства в ВТО таможенного союза.

Это отдельная задача. У нас есть таможенный союз. В свое время таможенный союз ЕС стал членом ВТО. Там страны-члены уже были участниками ГАТТ, а когда полностью оформился таможенный союз в рамках Евросоюза, они стали членом ВТО (вот почему сейчас говорим, что Евросоюз выступает одним лицом на мировой арене). Поступить таким образом собираемся и мы, тогда таможенный союз будет проводить единую политику. Сейчас это несколько затруднено, поскольку только наша страна будет являться членом ВТО. Наша конечная цель, когда все три республики станут членами ВТО, – оформить членство в ВТО Таможенного союза.

ОТВЕТИЛА:

Палатова Татьяна Владимировна

– Если у Казахстана переговорный процесс по вступлению в ВТО идет достаточно интенсивно и 17-го апреля т.г. состоится отчетное заседание рабочей группы в Женеве, то в Беларуси тяжело идут реформы, и она тяжело идет к рыночной экономике. Мы думаем, при сотрудничестве с нашим представителем внутри ВТО в Женеве, что у них в этом году, наконец, начнется официальная процедура по переговорам.

ВЫСТУПИЛ:

Селиванов Владимир Ильич

– Многие белорусские товары, поставки оборудования идут напрямую: есть соглашения, например, между Могилевской областью и городом Хабаровском. Поставки оборудования идут напрямую. Вступление в ВТО не помешает этим соглашениям?

ОТВЕТИЛ:

Портанский Алексей Павлович

– В таможенном союзе у нас нет границ. Это само собой разумеется.

ВЫСТУПИЛ:

Селиванов Владимир Ильич

– Как отразится вступление в ВТО на моногородах, скажем, в городе Липецке градообразующее предприятие – Новолипецкий металлургический комбинат?

ОТВЕТИЛ:**Портанский Алексей Павлович**

– Metallурги – первые, кто должен выиграть от вступления в ВТО. В Липецке были в 2005 году, ходили по комбинату, и на нас очень большое впечатление произвело, что на территории комбината разводят страусов, есть маленький зоопарк. Очевидно, правильно сделало руководство, чтоб показать любой делегации, насколько здоровая экология, которая подходит под мировые стандарты.

Им палки в колеса вставляют. Но это неизбежно. Конкуренцию никто не отменял. Для примера, в 2003 году на металлургическом рынке американцы предприняли неожиданно протекционистские меры, санкции, так тогда все заинтересованные в американском рынке, – китайцы, европейцы, индусы, подали жалобу на такие действия. Мы тоже заинтересованы в этом рынке, но не могли присоединиться к этой жалобе, потому что мы являлись членами ВТО. Что касается конкуренции, то она всегда будет происходить.

ВЫСТУПИЛ:**Селиванов Владимир Ильич**

– Система разрешения споров будет помогать, и мы должны использовать по полной ее в своих интересах. Штрафные санкции.

ВЫСТУПИЛ:**Рыбников Евгений Валентинович**, начальник экономического управления администрации города Кирова

– На строительные услуги будут распространяться правила?

ОТВЕТИЛА:**Палатова Татьяна Владимировна**

– Будут, но с учетом того, что у нас сейчас нет ограничений для иностранного участия, то обязательства действуют на тех же условиях. Ситуация в строительстве не меняется.

ВЫСТУПИЛА:**Гуркина Наталья Викторовна**, начальник отдела правовой и претензионной политики администрации города Липецка

– Кто-нибудь делал предварительный анализ влияния вступления в ВТО на субъекты малых и средних предприятий. Есть какое-то видение этого процесса? Как дальше регионам строить свою политику?

ОТВЕТИЛ:**Портанский Алексей Павлович**

– Кстати, я начал свое выступление с этого. У нас есть исследование, на сайте можно увидеть его краткую выжимку, по ожидаемому воздействию нашего членства в ВТО на субъекты Российской Федерации. Там речь идет о конкретных рынках, а вот что касается влияния на малое и среднее предпринимательство, то такого нет, и не может быть в принципе. Потому что у нас малое и среднее предпринимательство во многом зависит от того, насколько государство регулирует процессы бизнеса.

Вчера никто не следил за открытым заседанием Правительства?

Д.А. Медведев беседовал с предпринимателями. Были очень интересные выступления. Один предприниматель принес все бумаги, все разрешения, которые нужно оформить на строительство, которые склеил. Знаете, сколько получилось метров? – Тридцать семь метров бумаг!

Так что вчера Д.А. Медведев прямо сказал, что ситуация по-прежнему не благоприятствует бизнесу.

ВТО, наоборот, благоприятно может воздействовать, потому что ВТО предполагает игру по правилам. Опять же, это не означает, что ВТО нас избавит от коррупции, но членство в ВТО создает некую предпосылку для улучшения работы того бизнеса, который хочет работать по правилам, а не в тени. Малый и средний бизнес должен также по этой причине испытать позитивное воздействие, потому что крупный бизнес и вне правового поля научился решать вопросы с властью.

ВЫСТУПИЛА:**Милосердова Ирина Владимировна**, председатель Комитета по развитию потребительского рынка товаров и услуг

– Большая доля торгов занимает продукция градообразующих предприятий, массового производства. Тот, кто продает, выиграет, потому что будет снижена пошлина на те же промтовары. А производителю придется тяжелее? Их товары должны быть в достаточной степени конкурентоспособны, чтобы выходить на европейский рынок?

ОТВЕТИЛ:**Портанский Алексей Павлович**

– Необходимо судить о ситуации по конкретным товарам. Мало кто знает, но мы целый список товаров поставляем в Соединенные Штаты. В частности, спиртные, алкогольные напитки, пшеничная клейковина. У нас есть конкурентоспособные товары. Конечно, их список не настолько велик. Текстильную продукцию, так называемое «девичье пальто», мы поставляем в Северную Америку. И даже наши телогрейки мы тоже туда поставляем. Таких

просто никто не шьет. Поэтому надо смотреть по конкретным товарам. Опять же, у нас не может быть резкого снижения пошлин таким образом, чтобы наш конкретный производитель товаров сразу резко пострадал. Если вы такой пример приведете, тогда Минэкономразвития России будет очень внимательно рассматривать вопрос вместе с вами.

ВЫСТУПИЛА:

Милосердова Ирина Владимировна

– То есть правильно я понимаю? В срезе рассмотрения конкретного предпринимателя единственным существенным барьером для выхода на европейский рынок будет качество? Никаких других?

ОТВЕТИЛ:

Портанский Алексей Павлович

– Качество и сертификация.

ОТВЕТИЛА:

Палатова Татьяна Владимировна

– Могут быть административные барьеры. Если вы сталкиваетесь с такими, то обязательно сообщайте нам. А мы, в свою очередь, будем разбираться с этими правилами и странами, которые не пропускают по каким-либо основаниям конкретный товар. Если это качество, то это одно, а если административные барьеры, то это совершенно другое.

Я дополню. Для малых предприятий существует огромное количество государственных программ, в том числе и по отдельным отраслям. Есть Департамент по развитию малого и среднего предпринимательства, который отслеживает, как развиваются данные направления, и разрабатывает программу поддержки, которая соответствует нормам и правилам ВТО. Поэтому вы следите за тем, чтобы на региональном уровне подобные программы были в той же самой канве, что и разрабатывают федеральные программы, чтобы особенно не давать субсидию конкретному производителю. В принципе субсидирование не запрещено, но под конкретный проект оно запрещено. Это будет запрещено и нормами ВТО.

Еще что? Кроме ВТО, существуют еще различные структуры. Европейский рынок перенасыщен. Сразу предупреждаю и говорю о том, что нужно очень четко изучать все правила доступа на этот рынок. Обратите свое внимание не только на европейский рынок, а также на рынок Украины, Белоруссии. Как только Украина стала членом ВТО, у них произошло снижение пошлин. Всем рекомендуем: обратите свое внимание на рынки СНГ, потому что законы там похожи на законы

Российской Федерации, и поэтому будет легче выйти туда, нет языкового барьера и т. д.

Иногда доходит до смешного. Недавно мы встречались с коммерческим директором Национальной икорной ассоциации, и она говорит: нас не пускают на рынки европейского союза. Я говорю: Почему? Ну вот они придумали себе какую-то процедуру качества. Сертификация наша икринок не соответствует тем икринкам, которые выращивается в искусственных водоемах на территории Европейского союза. А вы куда-нибудь еще выходите? Конечно, мы выходим, мы есть в Саудовской Аравии, мы есть в Украине, еще где-то. Нас везде пускают за исключением Европейского союза (имеется в виду черная икра.)

Дополнительные возможности для малых и средних предприятий. Надо учитывать достаточно сложные транспортные составляющие, при наличии которых получается большая прибавка в цене, теряются конкурентные преимущества, но вы можете использовать такие средства как Интернет, новые технологии. Сейчас есть огромные процедуры стимулирования и рекламирования этих товаров, производимых в Российской Федерации, они будут очень интересны для зарубежного рынка. И мы, кроме процедуры присоединения к ВТО, учитываем, например, участие РФ в АТЭС.

Если взять АТЭС, то в различных экономиках АТЭС малые и средние предприятия составляют 90% от всей экономики, если взять экономики Малайзии, Индонезии и т. д. Они очень активно работают с использованием информационных технологий, выходят на мировые рынки, и таким образом открывается доступ ко всем зарубежным рынкам. Поэтому вы особо не концентрируйтесь на ЕС, попробуйте расширить свою номенклатуру, расширить территориальное применение и возможности, которые предоставляются для российских производителей.

ВЫСТУПИЛ:

Васильев Сергей Владимирович, директор Департамента Внешнеэкономического сотрудничества ТПП РФ

– Для малого и среднего бизнеса, если речь идет о выходе на внешние рынки, надо обладать конкурентоспособностью, и, видимо, надо искать «нишевые» товары, которыми вы можете «бить» всех, иначе удачи не видать. Мы даже обсуждали этот вопрос с коллегами из экспертного управления Администрации президента. «Почему ты не ставишь вопрос о том, чтобы малый наш бизнес выходил на внешний рынок?» Я говорю, нашему малому бизнесу, в качестве общей задачи, нужно сначала выйти за пределы своего региона. Значительная часть бизнеса не смотрит даже за такие пределы. Имеет очень хороший товар. Я раньше в работал МИДе, сейчас работаю в ТПП РФ 5 лет. Езжу по регионам. Везде есть очень хорошие, прекрасные потребительские товары. Я не говорю про промышленность. И все довольны тем, что у себя произвели и у себя потребили. Но даже в Москве мы не знаем о многих товарах.

Работал много лет в Японии, где малый бизнес не занимает если не 90%, то близко к этому в валовом продукте. Ко мне приходит один раз японец: В компании у меня 18 человек. Что вы производите? Вы слышали когда-нибудь, как хлопают дверцы японских машин? Я задумался и говорю: нет, не слышал. Вот я и произвожу эти прокладки. И с этим товаром я уже работаю, в компании уже около 20 человек. Мы работаем и с Соединенным Штатами, и с Кореей, и сейчас ищем возможность выхода на российский рынок. Но на российский рынок он, конечно, не будет выходить один-одинешенек, а, скажем, выходить вместе с компаниями Nissan, Toyota. В следующий раз он пришел ко мне с представителем крупной компании, которая могла ему в этом помочь. Крупный бизнес должен идти во главе.

ВЫСТУПИЛ:

Рыбников Евгений Валентинович, начальник экономического управления администрации города Кирова

– Со вступлением в ВТО у нас придет снижение стоимости кредитных ресурсов?

ОТВЕТИЛА:

Палатова Татьяна Владимировна

– Вступление в ВТО никак не может повлиять. Может быть, только опосредованно.

Выбор по кредитным организациям возрастет. Но это естественный процесс, конкурентный. В принципе, мы говорим о том, что производитель сам выбирает, к какому банку обращаться. Наш производитель прекрасно владеет подобной информацией. Поэтому в принципе многие производители обращаются за кредитами даже в зарубежные банки, которые более надежные, от чего «плачут» наши кредитные организации. Может, это в конечном и итоге приведет к тому, что они сами снизят кредитные ставки.

ОТВЕТИЛ:

Портанский Алексей Павлович

– ВТО – это только один из пунктов, составляющих инвестиционную привлекательность. Д. А. Медведев сам сказал, что инвестиционный рынок у нас пока плохой. На международной арене по инвестиционной привлекательности Россия на 126-м месте.

ВЫСТУПИЛ:

Прокопенко Валентин Григорьевич, заместитель главы администрации Петропавловск-Камчатского городского округа

– Я правильно услышал, что все страны, которые входят в ВТО, находятся в разных климатических условиях, хоть какие-то преференции территориям в северных регионах?

ОТВЕТИЛА:

Палатова Татьяна Владимировна

– Таких конференций нет. И не будет. Канада, Норвегия, например, тоже на севере. Есть преференции для развивающихся стран.

СЛУШАЛИ:

Вартапетов Карен Сергеевич, ведущий аналитик группы региональных и муниципальных финансов Standard&Poor`s на тему «**Инфраструктурные потребности городов России**»

– Я представляю агентство Standard&Poor`s. Мы предоставляем анализ кредитных рейтингов, если говорить в 2-х словах, то отвечаем на один простой, но достаточно важный вопрос для финансового рынка. Способность, вероятность того или иного имитета, будь то орган власти, банк или корпорация, исполнить свои долговые обязательства в срок и в полном объеме.

Для этого у нас существуют специальные методики, в частности, для органов власти. Те регионы, города, которые работают и в России, те субъекты федерации, муниципалитеты, у которых есть кредитный рейтинг – это, как правило, органы власти, которые хотели бы выйти на рынок долговых обязательств. Им рейтинг помогает информировать инвесторов о наличии такого заемщика (эмитента), в том числе помогает экономить на ресурсах, на процентной ставке. Одна из проблем, с которой мы столкнулись, то что ключевой элемент нашей методологии – оценка экономического потенциала, уровня экономического развития региона или города.

На таблице представлены те муниципалитеты, с кем мы работаем, это, как правило, крайне концентрированная экономика, экономика, в которой за редким исключением доминирует одно–два предприятия. Именно на эти регионы, на эти города будет иметь основное влияние вступление в ВТО.

Как в хорошем, так и в плохом смысле. Можно посмотреть хороший пример – город Дзержинск или г. Сургут. Там больше 80 % промышленного производства представлено одной отраслью. Соответственно, любое изменение внешнеэкономической конъюнктуры сильно влияет на доходную базу, в том числе на базу по налогам на прибыль, на базу налога на НДФЛ. Соответственно на какие-то способности того или иного органа.

Те основные факторы, которые мы рассматриваем при оценке этих способностей: экономика (на втором месте), а на первом – система, которая функционирует как орган власти, так называемая система внебюджетных отношений, а также ряд других факторов, таких как качество управления, финансовая гибкость, возможность региона или города увеличить свои доходы,

либо снизить расходы для того, чтобы своевременно погасить долг. Управление долгом, условные обязательства, обязательства унитарных предприятий, акционерных обществ с участием города. В своем исследовании недавно мы решили оценить, насколько регионы и города оценить объемы дефицита инфраструктурных потребностей.

Насколько нам кажется, инфраструктурные потребности регионов являются ключевым элементом для привлечения инвестиций, для поддержания конкурентоспособности экономики и для высоких кредитных рейтингов. Для этого мы провели небольшое исследование на примере наших городов-миллионников и плюс взяли города, которые чуть-чуть не дотягивают до этого, прибавили сюда Москву и Санкт-Петербург. Проанализировали программы развития инфраструктуры этих городов. Те оценки инфраструктурных потребностей, которые сами города и заявляют.

Мы выяснили, что в принципе структура всех программ (они включают как развитие транспортных структур, так и развитие жилого фонда, обновление сетей), будут более-менее похожими. В частности, на диаграмме представили структуру потребностей в стоимостном выражении города Москвы, которая оценивается по инвестиционной программе собственно Москвы, а также по федеральным программам развития транспортного комплекса Москвы и Подмосковья, различных других ведомственных программ. Мы обратили внимание на то, что в крупных городах, таких как Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Новосибирск – это те города, с которыми мы непосредственно работаем, – структура примерно такая же.

Далее мы оценили в стоимостном выражении объем инвестиционных программ и инвестиционные потребности, посмотрели сколько в год должен тратить бюджет каждого города на душу населения, для того чтобы в полном объеме исполнить свои инвестиционные запросы и реализовать свои программы развития по структуре.

Получаются вот такие цифры: Москва и Петербург – примерно чуть более 1,5 тыс. долл. на человека, чуть ниже в других городах-миллионниках. В Москве и Питере чуть дороже реализовать те же планы, что и в других городах из-за большей плотности населения, большей концентрации инфраструктуры сетей. Этот феномен известен и по другим глобальным городам. Стоимость жизни, стоимость работ в крупных городах-мегаполисах значительно выше, чем в менее крупных городах.

Обращаю внимание, что как выяснилось в некоторых наших городах, например, в Нижнем Новгороде и Новосибирске объем потребности примерно соответствует уровню восточно-европейских городов-миллионников, таких как Будапешт, Прага, София. В этих городах в последнее время наблюдалась значительная инвестиционная активность, в том числе за счет европейских инвесторов. Их потребность в развитии общественной инфраструктуры находится на несколько более низком уровне, так как что объем недофинансирования несколько ниже, чем в Российской Федерации.

При этом мы решили посмотреть, какой объем тех заявленных планов по развитию инфраструктуры на данный момент сейчас финансируется. К 2012 году наши прогнозы были основаны на бюджетных разработках, на законах о бюджете субъектов Федерации (Москва, Санкт-Петербург), либо на решениях бюджета муниципалитета (в случае Нижнего Новгорода, Новосибирска и Уфы). Мы видим, что в принципе тот базовый сценарий (это темно-синий цвет) позволяет Москве, Санкт-Петербургу реализовать свои собственные программы инвестиционного инфраструктурного развития примерно на 50–60% без привлечения каких-либо дополнительных ресурсов, без привлечения федеральных средств, и других заемных средств. В то время как в Новосибирске, Нижнем и Уфе уровень покрытия собственных потребностей крайне низок. Это 20–25%. По нашим оценкам, в других городах ситуация может быть даже хуже.

А потом мы посмотрели, какой объем ресурсов может быть предоставлен из вышестоящих бюджетов: из областных и федерального бюджетов. Вы видите, что объем покрытия инвестиционных инфраструктурных потребностей не становится значительно выше. При этом нужно отметить, что в настоящее время в России сложилась парадоксальная ситуация в бюджетной системе: основным агентом в части размещения бюджетных инвестиций является федеральный бюджет. Если взять весь объем бюджетных инвестиций, то 75% – из федерального бюджета. В регионы только через региональный бюджет идет 25%, и из них 25–40%, а в некоторые годы и 50%, поступает из бюджета Москвы и Санкт-Петербурга. Мы видим крайнюю концентрацию инвестиционной активности, причем в этом процессе доминирует федеральный центр. Сюда включаем федеральные целевые программы, бюджетные кредиты, которые федеральный бюджет направлял в последнее время в достаточно большом объеме на развитие дорожного хозяйства, на покрытие дефицита бюджета субъектов. В этом смысле та централизованная система, которая сложилась, пока не позволяет субъектам Федерации и городам в полном объеме профинансировать свои структурные потребности за счет собственных средств.

При этом скорее всего, каких-то кардинальных изменений в этой системе не ожидается. Здесь представлена оценка систем межбюджетных отношений тех стран, в которых мы сейчас работаем. Мы работаем с национальными и муниципальными органами власти в более чем в 100 странах; Россия по качеству межбюджетных отношений, по качеству среды, в которых функционируют города, находится лишь в 5-й группе. Не самый высокий показатель, но и не самый плохой. Тем не менее резервы для улучшения качества среды есть, в частности, по таким параметрам, как балансировка доходов и расходов, подотчетность и прозрачность бюджетной системы, прогнозируемость и предсказуемость реформ в бюджетной сфере. По этим параметрам России есть куда стремиться.

Все эти факторы, с нашей точки зрения, крайне ограничивают муниципальные образования, в том числе в процессе развития своей общественной инфраструктуры. В ближайшие 3 года вряд ли что-то изменится, об этом говорится и в федеральном бюджете: основные бюджетные пропорции между

Федеральным бюджетом и региональными бюджетами, в принципе, соблюдены, несколько меняются не в пользу регионов, тем более муниципалитетов. Мы говорим о том, что, возможно, можно изыскать другие инструменты развития общественной инфраструктуры.

Мы сделали такое гипотетическое предположение. Если взять тот объем недофинансирования инфраструктурных проектов, а он оценивается непосредственно с помощью самих городов, заявленные потребности, а они, возможно, даже и занижены, то если бы все субъекты Федерации, в частности, Москва и Санкт-Петербург и крупные города-миллионники, сформировали свои бюджеты с предельным дефицитом (он устанавливается в размере 50%-ного собственного дохода) и привлекли дополнительные заемные ресурсы на достаточно разумных условиях (под этим мы имеем в виду достаточно длинный график погашения долга), а также если включить сюда возможные заимствования муниципальных кампаний (например, Санкт-Петербург, в котором водоканалы привлекают заимствования, длинные заемные кредитные ресурсы), то у регионов теоретически появляется возможность отчасти компенсировать то инфраструктурное отставание, о котором они заявляют.

Если бы Москва попыталась покрыть свое отставание в инфраструктурной потребности за счет заимствования, и ей бы удалось бы это сделать на 100%, и объем дефицита был бы не критичным, то объем долга останется в районе 60% от собственных доходов, что по международным критериям является крайне низким уровнем.

Например, у нас есть города и земли в Западной Германии, у которых объем долга составляет более 300% от собственных доходов. Но качество управления там, и кредитоспособность настолько высоки, что это в принципе не является большой проблемой. Рефинансировать свой долг, привлекать, погашать... В этом смысле российские города на фоне своих западноевропейских и североамериканских коллег неплохо выглядят, а наоборот, объем долга является крайне небольшим.

Вот по другим городам-миллионникам этот разрыв удалось бы сократить не так сильно, но тем не менее в Новосибирске, Нижнем Новгороде 50% потребностей в инфраструктуре можно было бы покрыть за счет такой рациональной финансовой и долговой политики.

При этом мы отмечаем, что качество финансового управления в городах начинает играть ключевое значение. В последние годы наблюдалось снижение ставки банковских кредитов, в связи с чем многие города преследовали непосредственно цель снижения стоимости, т. е. гнались за короткими, но крайне дешевыми кредитами. Такая модель не подразумевает такого поведения. Если все эти действия предпринять, покрыть дефицит бюджета за счет коротких, например, годовых банковских кредитов, то скорей всего такая модель будет неустойчивой. Это приведет к быстрому возникновению рисков рефинансирования, на следующий год их надо перезанимать. Таким образом, регион попадает в долговую спираль. Эта модель основана на более взвешенной бюджетной долговой политике.

Тем не менее, мы говорим о том, что это один из вариантов развития событий. Ключевой элемент возможного решения проблем недофинансирования общественной инфраструктуры – расширение финансовой автономии органов местного самоуправления и субъектов федерации, либо большая предсказуемость межбюджетных частей и перечислений из бюджетов вышестоящих в нижестоящие. Вот эти элементы могли бы позволить начать решать проблему недофинансирования общественных инфраструктур в наших городах, в том числе в условиях более открытой экономики в рамках участия России в ВТО.

Как оценить потребности в развитии инфраструктуры? Почему я спрашиваю? Уже довольно давно у нас такая практика: в целевые программы, в том числе и по инфраструктуре, включаются только те мероприятия, которые обеспечиваются деньгами. И никто не оценивает, по крайней мере на уровне региона, сколько нужно туда денег. Вот этот график интересный, если бы он показывал не сколько требуется, а сколько реально финансируется в сравнении с европейскими городами.

Вот объем финансирования, а вот заявленная потребность. У большинства субъектов Федерации и муниципалитетов крупных городов есть программа развития общественной инфраструктуры, где есть цифры, сколько нужно для приведения структуры жилищно-коммунальной, например, и подведения дорожного хозяйства до федеральных стандартов. Такая стоимостная оценка есть.

ВЫСТУПИЛ:

Демьяненко Александр Петрович, заместитель мэра города Улан-Удэ

– Вот применительно к Москве и Санкт-Петербургу понятно, а как быть тем городам, где субъект ставит свои задачи, а у города – свои? Например, в нашем городе. Почти половина населения республики, которого едва не хватает до миллиона, проживает в городе Улан-Удэ (400 с лишним тыс. человек). При этом 66% всех сборов, налогов сразу забирает республика. Оставшуюся часть мы делим с Федерацией. У нас 17 % остается на то, чтобы удовлетворить потребности половины населения республики, проживающей в городе. Как поступать?

ОТВЕТИЛ:

Вартапетов Карен Сергеевич

– В своей презентации большое внимание я уделил системе бюджетных отношений. Они действительно крайне централизованы. Я говорил о том, что Федеральный бюджет решает, куда инвестировать средства. Сами муниципалитеты принимают решения в зависимости от запросов местного населения, а Федерации начинают распределять субсидии на федеральные стройки и объекты, между регионами. Дальше уже субъекты Федерации начинают думать, кому дать преимущество – столице либо сельским муниципальным образованиям. В последнее время были приняты поправки в бюджеты о том, что норматив

отчисления налога на доход с физическим лиц теперь не в пользу больших городов. Если раньше была единая ставка отчисления, 20% шло сразу напрямую в бюджет всех муниципальных образований, то теперь только 10%, и в данном случае крупные столицы проиграли.

Если только в классе субъекта Федерации областные власти не проявили какой-то поддержки и не оставили прежней нормы. Поэтому в данном случае мы всегда говорим, что муниципалитеты России находятся не в лучшем положении в смысле качества среды, в которой функционируют. Это является одним из ключевых факторов, который ограничивает их кредитный рейтинг. Но нужно отметить, что если мы посмотрим на показатели кредитных рейтингов, то сейчас наблюдается парадоксальная ситуация, когда кредитные рейтинги органов власти в России идут вверх, тогда как в Западной Европе – вниз.

Например, сейчас уже российские города и муниципалитеты почти сравнялись с городами Италии и Испании. Например, в Валенсии недавно было серьезное понижение рейтингов, которые гораздо ниже рейтингов той же Уфы или Нижнего Новгорода. Мы отдаем должное тому, что федеральное правительство во время кризиса пришло на помощь бедным федерациям (мы знаем, что большой объем финансовой помощи был передан на места, и это позволило решить проблему с ликвидностью многих городов, не накапливать большой долг). Сильнейший выиграл, в связи с этим рейтинги органов власти были повышены. Но мы говорим о том, что выше суверенного рейтинга, который составляет 3В они точно не пойдут, хотя наши технологии позволяют такое сделать, и перспектива повышения рейтинга Российской Федерации тоже пока ограничена.

СЛУШАЛИ:

Васильев Сергей Владимирович, руководитель Департамента внешних экономических связей торгово-промышленной палаты РФ
на тему «**Последствия присоединения России к ВТО. Региональные аспекты**»

ТПП России с удовлетворением восприняла факт завершения переговоров и сообщения о достижении договоренностей, которые должны привести к обретению, ориентировочно к сентябрю 2012 г., членства нашей страны в этой международной организации. При этом Палата исходила из того, что вступление России в ВТО целесообразно, потому, что ВТО – это корпус права, регулирующего международную торговлю товарами (кроме биржевых товаров) и услугами и торговые аспекты ИС и инвестиций. Поскольку приоритетом государственной политики является модернизация экономики, постольку необходима ее структурная перестройка, и членство в ВТО согласуется с принятым курсом. Кроме того, правительство проводило определенную работу по разъяснению предпринимателям смысла присоединения, привлекало их к формированию переговорной позиции. Утверждения противников присоединения о том, что от предпринимательского сообщества утаивался ход переговоров и достигаемые на переговорах договоренности, не вполне корректно.

При оценке достигнутых договоренностей следует различать долгосрочные последствия вступления России в ВТО (они не вполне ясны и зависят от того, насколько эффективно мы сможем воспользоваться правами страны-участницы ВТО) и последствия, которые российская экономика может ощутить в средне- и краткосрочной перспективе.

В глобальном плане последствия присоединения вселяют умеренный оптимизм: Россия окажется в рамках многосторонней торговой системы и получит возможность участвовать в разработке правил международной торговли; вступив в ВТО, мы приобретаем право защищать внутренний рынок с помощью принятого в мире инструментария; отечественный бизнес будет знать, в каких пределах могут колебаться ставки импортных пошлин, какие виды разрешенных правилами ВТО субсидий могут предоставляться предприятиям – все это по идее должно создать определенную сбалансированность в сфере внешней торговли, а также способствовать общей экономической стабильности в стране; переходный период (от 3 до 7 лет), оговоренный нашими переговорщиками, позволяет надеяться, что наши предприятия получат время для адаптации в новой конкурентной среде, которая после присоединения к ВТО может во многих отраслях оказаться более жесткой, чем в настоящее время; наконец, есть надежда, что в результате принятия России в «клуб ВТО» возрастет доверие иностранных инвесторов к российской экономике.

Как следует из заявлений руководителей Минэкономразвития России, мы не открываем полностью банковскую и страховую системы. Условно половина рынка окажется в конкурентной среде, другая резервируется за нашими компаниями. Сейчас та квота, которую мы согласовали – 50%. Финансовых продуктов станет больше и они должны подешеветь.

Мы также не присоединились к соглашению ВТО о торговле гражданской авиатехникой, что дает шанс нашему авиапрому; не приняли пока обязательств в рамках соглашения ВТО о госзакупках и сохранили ключевые экспортные пошлины на энергоносители (хотя их уровень в ряде случаев будет снижен), важные для формирования госбюджета.

Насколько известно, присоединение к ВТО не вызовет роста внутренних цен на энергоресурсы, другими словами, если эти цены будут расти, то не вследствие присоединения страны к ВТО.

В значительной степени решена задача приведения законодательства РФ в соответствие с нормами ВТО. Россия уже несколько лет живет в правовой среде ВТО.

Теоретически вступление России в ВТО произойдет «незаметно» для российского потребителя, т.к. благодаря ожидаемому обострению конкуренции уровень цен в стране может понизиться.

Однако если с глобальных небес опуститься на грешную землю, то нельзя не сказать об опасениях и озабоченностях, высказываемых в деловых кругах в связи с присоединением страны к ВТО. Простые расчеты показывают, что уровень тарифной защиты российского аграрного рынка составит менее трети от

среднемирового. При этом, к примеру, страны – члены ЕС имеют право устанавливать импортные квоты на 80 товарных категорий, а Россия – только на пять. Помимо прогнозируемого некоторыми национальными аграрными объединениями падения отечественного производства сельхозпродукции, серьезные проблемы могут ожидать и отечественных производителей сельхозтехники, тем более, что вынужденных программ развития этой отрасли машиностроения у нас до сих пор нет, а проблема определения уровня локализации в отрасли не решена. Бьют тревогу директора некоторых свиноводческих комплексов, поскольку беспощинный ввоз живых животных, вводимый в связи с присоединением к ВТО, может привести их предприятия к банкротству. Российские сельхозпроизводители, обремененные долгами, опасаются разорения и усугубления импортной зависимости в сфере производства продуктов питания.

Непросто складывается ситуация в отечественном автопроме. Снижение уровня импортных пошлин, повышенного в период недавнего финансово-экономического кризиса, может привести к резкому падению производства отечественных легковых и грузовых автомобилей, а также автобусов из-за предполагаемого роста импорта подержанных транспортных средств. Так, по некоторым автотранспортным средствам (большегрузной технике, коммерческим автомобилям), наши обязательства предусматривают четырехкратное снижение пошлин; такое снижение, хотя и не одномоментное, отечественное производство может не перенести.

Предприниматели лесопромышленного комплекса озабочены нашим обязательством, принимаемым в связи с присоединением к ВТО, снизить импортные пошлины на такую продукцию, как древесноволокнистые плиты, бумага, картон, поскольку это грозит перечеркнуть планы по созданию в России новых производств в соответствующих отраслях.

Опасаются серьезных потерь в сфере производства труб и в некоторых отраслях легкой промышленности (например, производство обуви, текстильных изделий).

Возникают разного рода проблемы технического характера (в приложениях к протоколу о присоединении приводится товарная номенклатура, отличающаяся от принятой у нас ЕТТ).

Несколько слов о малом и среднем бизнесе. С точки зрения Ассоциации агентств поддержки этого бизнеса (В.Ермаков), наши предприятия окажутся в неравных условиях в сравнении с иностранцами, поскольку все программы поддержки МСП у нас в стране предусматривают прямое субсидирование, запрещенное правилами ВТО. Сама экономическая ситуация в стране неблагоприятна для МСП (недоступность льготных кредитов; чрезмерное налоговое бремя; барьеры на пути поставок отечественных товаров в крупные сбытовые сети; неблагоприятная ситуация с арендой помещений), и присоединение России к ВТО эту ситуацию отнюдь не улучшит.

В тяжелом положении могут оказаться города и поселения городского типа, население которых занято на одном и единственном предприятии, определяющем

хозяйственную структура города (так называемый «моnogород»). В принципе нельзя исключать, что профильное предприятие моногорода не выдержит конкуренции иностранных поставщиков вследствие присоединения России к ВТО, а это чревато тяжелыми социальными последствиями. Для упреждения такого развития ситуации необходимы меры господдержки моногородов и использование инструмента защиты «депрессивных зон», который имеется в арсенале защитных мер, допускаемых ВТО. Следует повышать общую мобильность рабочей силы в стране, о чем будет сказано ниже. Хроническая для отечественной экономики проблема кредитования предприятий на фоне неопределенности, характерной для нынешнего состояния мировой экономики, может в краткосрочном плане оказать дополнительное негативное влияние на все сферы российской экономики в условиях членства России в ВТО. Правила Таможенного союза трех государств, из которых только России оказалась в преддверии ВТО, затрудняют нам использование защитных мер в одностороннем порядке.

Сейчас одной из ощутимых угроз является снижение защитных барьеров, ограничивающих доступ иностранной продукции на внутренний рынок. Можно ожидать снижения спроса на продукцию отечественной промышленности и, как следствие сокращение производства и рабочих мест. Чтобы процесс адаптации российской экономики к существованию в условиях членства страны в ВТО был относительно непродолжительным и безболезненным, необходимо, как указывалось выше, задействовать механизмы специальных защитных мер, нетарифного регулирования, государственной поддержки. В этой ситуации надо менять подходы, преобразовывать механизмы поддержки так, чтобы создать для отечественных предприятий допустимые нормами ВТО преимущества в конкурентной борьбе.

В настоящее время необходимо предпринять шаги, которые позволили бы переqualифицировать ныне применяемые у нас и запрещаемые правилами ВТО меры поддержки соответствующих отраслей и секторов в меры, допускаемые этими правилами. В складывающейся обстановке правительству и отраслевому бизнесу следует в оперативном порядке согласовать комплекс мер по предотвращению ожидаемых негативных последствий в вышеперечисленных отраслях и секторах. В этих условиях не последнюю роль должно сыграть знание тех многочисленных инструментов и, так сказать, уловок и лазеек, которые предусмотрены правилами ВТО (меры по стимулированию спроса, разрешенные меры поддержки отраслей в рамках долгосрочных программ развития, использование механизмов субсидирования, система госзаказа; специальные защитные меры; инструменты технического регулирования). Важно также использовать опыт первых лет членства в ВТО таких государств, как Китай, который позволял себе некоторое время (пока не был принят комплекс мер поддержки отечественной экономики) не выполнять собственные обязательства, взятые при присоединении к ВТО. Насколько известно, в настоящее время в профильных министерствах – МЭР, Минпромторге, Минсельхозе – при участии

Минфина России верстаются отраслевые планы адаптации экономики к условиям ВТО; планы согласуются в рабочем порядке и публикуются не будут.

В настоящее время в экспертной среде высказывается мнение о целесообразности создания единого госоргана, который консультировал бы по вопросам ВТО, отвечал бы за выработку и проведение государственной торговой политики, располагал бы эффективным механизмом взаимодействия с бизнесом. Все большую актуальность в связи с этим приобретает вопрос создания национальной системы подготовки в России квалифицированных специалистов по вопросам ВТО. Необходимы меры по повышению мобильности рабочей силы, модернизации системы внешнеторговой информации и государственной статистики. Нелегкие задачи встают перед объединениями предпринимателей, отраслевыми ассоциациями: им надо внимательно отслеживать состояние рынка, чтобы аргументировать свои предложения по принятию защитных мер против иностранных конкурентов.

В краткосрочном плане возникала срочная потребность в проведении в регионах мероприятий для разъяснения предпринимателям ряда специфических вопросов, связанных с присоединением к ВТО. Это вызвано в частности и тем, что, по данным социологических опросов около четверти опрошиваемых предприятий уверены в отрицательном влиянии на национальную экономику присоединения страны к ВТО, а 46% респондентов считают, что после вступления в ВТО для их бизнеса наступят «черные времена».

ТПП России делает многое в этом плане: в период с декабря 2011 г. по настоящее время Палата в сотрудничестве с экспертами Минэкономразвития России организовала и провела в Москве, Казани, Нижнем Новгороде, Самаре, Вологде, Воронеже, Томске, Черкесске, Архангельске целую серию мероприятий, посвященных тематике присоединения к ВТО (в ближайших планах конференции в Смоленске, Красноярске); в Палате состоялись несколько конференций, организованных предпринимательскими союзами-членами ТПП России; были проведены заседания ряда комитетов ТПП РФ по видам предпринимательской деятельности, посвященные вопросам присоединения страны к ВТО; во все регионы страны и отечественные предпринимательские союзы разосланы информационно-аналитические материалы о ВТО и условиях присоединения России к этой организации; на базе Международного института менеджмента при ТПП России регулярно проводятся для предпринимателей в регионах, представителей территориальных ТПП и местных администраций вебинары, на которых эксперты Минэкономразвития России выступают с консультациями по конкретным вопросам присоединения к ВТО.

В последнее время резко активизировались противники присоединения России к ВТО, среди которых есть предприниматели, их отраслевые объединения, депутаты ГД, эксперты (их основной аргумент: «мы не готовы», надо отсрочить вступление; это утопия. Надо понимать, что отсрочка юридически невозможна: можно либо присоединиться, либо начинать переговоры заново, сознавая, что новые условия вряд ли будут лучше старых).

Поэтому главный вопрос сейчас – отнюдь не вопрос вступать или не вступать в ВТО. Главный вопрос, стоящий перед бизнесом-сообществом и обществом в целом, как научиться быть конкурентоспособным в условиях работы по правилам ВТО. Само по себе членство в ВТО надо рассматривать не с точки зрения «хорошо/плохо». ВТО – это инструмент, который в умелых руках принесет благо нашей стране.