

# Есть ли жизнь после ВТО

## *Мифы и реалии членства России во Всемирной торговой организации*

В понедельник, 23 июля, наши дипломаты в Женеве передали в секретариат ВТО документ, подтверждающий завершение необходимых для вступления в эту организацию процедур. Церемония заняла три минуты, подведя черту под 35-летними попытками России стать членом торгового клуба.

## ОТ РЕДАКЦИИ

*Решение о членстве России во Всемирной торговой организации далось непросто. Острые публичные дискуссии сопровождались безуспешными попытками проведения референдума и даже обращением в Конституционный суд. Кто окажется в выигрыше и кто проиграет от членства в организации — об этом статья директора Департамента торговых переговоров Минэкономразвития России Максима Медведкова.*

В конце августа Россия станет полноправным членом ВТО, вступят в силу и наши права, и наши обязательства. Уже в начале сентября, когда закончится пора летних отпусков, наши представители займут место в переговорных залах между Македонией и Фиджи. Начнется непростая работа по освоению ВТО «изнутри».

Скептики предсказывают почти немедленный крах отечественной промышленности и села, оптимисты — рост инвестиций и экспансию российских товаров и услуг на внешние рынки. Сценарий катастрофы невероятен по одной простой причине — присоединение к ВТО не приводит к сколь-либо существенному негативному изменению условий для экономической деятельности предприятий. Сценарий розового будущего имеет неопределенную перспективу. Разберемся — кто же выиграет и кто проиграет.

## Потребители в вечно «плюсе»

Потребители — все без исключения — будут от ВТО всегда в выигрыше. Причем главный выигрыш будет таким же, как и для производителей — стабильность правил торговли, а значит, и стабильность цен.

Второй по значению положительный фактор — снижение импортного тарифа и его замораживание на согласованном уровне. Роль этого фактора не следует переоценивать, так как вес импортных пошлин в стоимости товара не столь велик, как это может показаться на первый взгляд. Пошлины взимаются с оптовой цены ввозимого товара. Например, в случае с автомобилями оптовая цена может составлять 60–70% розничной. Таким образом, снижение пошлины на 5% теоретически может привести к снижению розничной цены на примерно 3%. Однако на цены автомобилей и многих других импортных товаров с высокой добавленной стоимостью оказывают куда большее влияние другие факторы, в частности внутренний спрос или курс рубля к основным валютам. Снижение этого курса на 1% равноценно росту ввозной пошлины примерно на 0,92%. Это происходит потому, что импортер должен заплатить больше рублей за ввозимый товар. Такая нехитрая арифметика позволяет сделать следующие выводы. Снижение пошлин необязательно приводит к падению розничных цен, оно может быть заметно только в случае, если такое снижение существенно, если оно не происходит с параллельным снижением курса национальной валюты и если на цены не оказывают влияния другие факторы.

Среди товаров, пользующихся спросом у населения, по которым снижение пошлин будет относительно большим, отметим фармацевтическую продукцию (снижение средневзвешенной ставки с 9,5 до 3,2), моющие средства (с 11 до 5,8), ковры (с 20 до 11,9), электронику (с 6,2 до 3,9), мебель (с 15,8 до 10,9). Это снижение будет постепенным в течение 3–7 лет, поэтому и эффект будет среднесрочным.

Снижение пошлин на товары — это часть благ для потребителей. Другая часть касается рынка услуг. Экономическая деятельность во многих секторах услуг будет более конкурентной, а значит, потребитель получит лучший выбор услуг по низкой цене. В первую очередь это коснется финансовых услуг — страховых, банковских. Иностранные компании смогут работать примерно на половине

соответствующих рынков — вторая половина будет «зарезервирована» за российскими поставщиками. На стоимости транспортных услуг членство в ВТО вряд ли отразится: по подавляющему большинству видов транспорта, включая авиацию и железную дорогу, обязательств по доступу иностранных компаний у нас нет.

### **Производители — пока в серой зоне**

Оппоненты членства в ВТО часто говорят о том, что выигрыш потребителей будет сопровождаться проигрышем производителей. Разорение производителей приведет к тому, что доходы потребителей снизятся, им попросту не на что будет покупать товары и услуги, и как следствие — вся экономика «свернется».

Это невероятный сценарий. Если российский рынок представляет интерес для западных компаний, а это, безусловно, так, не в их интересах этот рынок «убивать» — вместе с доходами потребителей, на которые они, собственно, и рассчитывают. Кроме того, в условиях ВТО у государств остается достаточно рычагов для проведения той политики, которую они считают нужным. Арсенал средств велик, включая, кстати, и возврат к довэтэошному уровню защиты рынка.

Плюсы. Правовая среда для бизнеса в России в ВТО стабилизируется. Любые серьезные изменения в нашем торговом режиме будут происходить только после выполнения определенных процедур, в основе которых лежит принцип транспарентности — т.е. гласности, предсказуемости, прозрачности. Например, до принятия любого нормативного акта общего применения, то есть касающегося интересов всех лиц, его проект должен быть заблаговременно опубликован — и любое лицо получает право на предоставление комментариев и предложений. Например, это требование может касаться технических регламентов или ветеринарных мер, или уровня таможенных пошлин. Принцип транспарентности — один из ключевых для инвесторов. Членство в ВТО вызвало резкий рост инвестиций в экономику Китая, Вьетнама и многих других стран. Это, как ожидается, произойдет и у нас.

Государство сохранит практически все имеющиеся рычаги поддержки и промышленности, и сельского хозяйства. ВТО не запрещает предоставление субсидий. Однако они должны предоставляться по определенным правилам. Например, нельзя предоставить экспортную субсидию, либо субсидию, цель которой — замещение импорта, однако можно субсидировать и сельское хозяйство, и промышленность в других формах. Для аграриев существует ограничение на субсидии, искажающие торговлю, — однако у России ежегодный объем таких субсидий сможет почти вдвое превысить существующий. Он будет постепенно снижаться до сегодняшнего уровня — по графику, обеспечивающему реализацию действующих государственных программ поддержки села. Из сотен отечественных программ поддержки только несколько не соответствует правилам ВТО. Поэтому после присоединения их формат будет изменен, но экономическая суть останется прежней.

Импортные пошлины — главный источник беспокойства для предприятий. Средневзвешенный уровень пошлины снизится примерно на 3 процентных пункта за семь лет. Для некоторых секторов, например авиастроителей или производителей легковых автомобилей, снижение будет большим, на 10–15 процентных пунктов. Не стоит рассматривать это снижение в качестве угрозы этим важнейшим отраслям российской экономики. В наш автопром приходит все больше иностранных инвесторов, которые привыкли куда к более жестким условиям конкуренции. Авиапром все еще находится на стадии взлета и пока не может удовлетворить внутренний спрос. Сложнее ситуация с сельхозмашиностроением, которое в последние несколько лет находилось за достаточно жестким протекционистским забором. Существуют реальные опасения, что, например, снижение пошлин до 5% на комбайны может создать серьезные проблемы для предприятия.

На этом месте есть смысл обсудить баланс интересов производителя и потребителя. Это вечная тема для дискуссий — один хочет подороже продать, другой — подешевле купить, чьи интересы для государства важнее?

Ответ, казалось бы, на поверхности — конечно, производителя. Ведь именно он создает рабочие места, в том числе в смежных отраслях, платит налоги и зарплаты. Но что делать, если производитель прячется за высокой пошлиной, но не предпринимает мер для выпуска конкурентного продукта? Должен ли из-за этого страдать потребитель, и если да, то в течение какого периода времени? Фермер производит зерно для экспорта и конкурирует на мировом рынке с фермерами США и ЕС. Успех этой

конкуренции связан и эффективностью оборудования, используемого при производстве зерна. Производитель мяса готов развивать инвестиции при условии высоких рыночных цен, когда доступ иностранных товаров ограничен. Иначе ему инвестиции не вернуть. Но потребитель должен есть мясо раз в три дня, а если оно дорого, то потребитель должен претендовать на высокую зарплату или пенсию. А это — рост издержек у других производителей, расходы бюджета. Что должно делать в этой ситуации государство?

Поддерживать производителя — но таким образом, который поощрял бы модернизацию, рост конкурентоспособности и который был бы ограничен разумным периодом времени. Это один из наиболее эффективных сценариев. Возможно, именно наше участие в ВТО заставит нас по-другому посмотреть на роль господдержки. Тратить бюджетные деньги с большей пользой, концентрируясь на точках роста, — тех проектах, которым нужен стартовый толчок. Так успешно делали многие страны мира — и получали от ВТО ощутимые преимущества.

Есть и риски. Мы не можем сейчас уверенно предсказать, где они возникнут, в силу многофакторности последствий втэошного членства, на которое может наложиться и вторая волна кризиса. К ним нужно быть готовым, и своевременно.

### **Спасение утопающих — дело рук самих утопающих?**

Что все-таки делать производителю, если снижение пошлин в ВТО приведет к росту импорта и падению отечественного производства? Идти в Евразийскую экономическую комиссию. Именно там сейчас работает подразделение, ответственное за введение мер по защите рынка. Для этого даже не потребуются встречи с нашими бюрократами — комиссия взаимодействует с российскими компаниями напрямую. Ей необходимо представить документы, подтверждающие факт роста импорта и ущерба от импорта для отрасли промышленности Таможенного союза, сведения о демпинге или о предоставляемых нашими торговыми партнерами субсидиях. Эти документы будут проанализированы, и в случае если они соответствуют критериям Таможенного союза (они совпадают с критериями ВТО) — импорт будет ограничен на срок до пяти лет. Муторно? Возможно. Зато эффективно. Почти все присоединившиеся к ВТО страны прибегают к такого рода защитным мерам в первые годы после присоединения. Вряд ли станет исключением и Россия.

Другая возможность в руках бизнеса — изменить пошлины, конечно, в рамках наших обязательств в ВТО. Ведь фактически применяемый тариф по многим позициям будет ниже их планки. Например, это касается станков, некоторых изделий тяжелого машиностроения, самолетов, многих других товаров. Некоторые компании хотели бы, наоборот, снизить ставки пошлин на те товары, сырье, которые в России не производятся. Это тоже можно сделать.

В целях предупреждения рисков, связанных с присоединением к ВТО, правительством были приняты специальные планы адаптации экономики к меняющимся условиям. Там десятки пунктов, касающихся, например, ограничений или запретов доступа иностранных товаров и услуг к системе государственного заказа (это триллионы рублей, которые мы можем использовать для поддержки только отечественных поставщиков) или снижения административных барьеров при экспорте. Там же — мониторинг ввоза чувствительных для экономики товаров. Мы должны в реальном режиме времени понимать, где может возникнуть угроза, и применять компенсирующие меры.

### **Экспортеры тоже «в плюсе»**

Снижение барьеров для доступа на российские рынки в ВТО будет сопровождаться снижением барьеров для нашего экспорта на рынки 155 стран мира. Это одно из фундаментальных преимуществ членства в организации. Нас будут заставлять жить по правилам, но и мы сможем заставлять жить по правилам наших партнеров и, более того, работать с ними над развитием этих правил.

Многие присоединившиеся к ВТО страны приняли обязательства, которые помогут развитию нашего экспорта. Например, это касается Украины и Киргизии. Эти наши важные торговые партнеры иногда не удерживаются от соблазна ввести какое-нибудь ограничение торговли. Теперь мы сможем обсуждать эти ограничения в Женеве.

Но не это, пожалуй, главное. Важнее системные изменения в правилах торговли. Огромные субсидии в сельском хозяйстве многих стран мира разрушают нормальную конкуренцию, и с этим надо что-то делать. Протекционизм все больше уходит в сферу технического регулирования — это создает проблемы для развития технологичного экспорта. Воруется интеллектуальная собственность — это плохо для Сколково и других наукоградов. Повестка дня проблем в мировой торговле длинная, и значительная ее часть прямо касается российских интересов. Нам нужно будет активно работать в Женеве над ее реализацией — при полном понимании, что это длинная, сложная, кропотливая работа, которая не дает быстрых результатов. Но когда результаты будут — они с лихвой окупят все ранее сделанные инвестиции.

## **Мифы**

Чего не будет из-за ВТО. Повышения цен на газ и вообще на какой-либо товар или услугу. Отмены импортных тарифов? Запрета на государственную поддержку предприятий. Запрета на введение мер в целях защиты потребителей. Доступа иностранцев к нашим природным ресурсам. Открытия российского рынка труда для иностранных рабочих. Отмены регулирования рынков алкоголя или лекарств. Обязательного поедания на завтрак ГМО-колбасы. Замены российского вооружения в армии на иностранное. И многого другого.

Подчеркну — эти изменения могут произойти, если мы сами решим, что они нам нужны. ВТО не обязывает нас к этому.

## **Выводы**

Все зависит от нас. От нашего понимания многосторонних правил игры. От квалификации специалистов, которые будут работать над защитой наших интересов. От эффективности бюрократии, которая должна по-новому взглянуть на способы регулирования экономики. От мобильности бизнесменов.

ВТО заставит нас побегать — и это хороший шанс слезть с нефтегазовой иглы, повысить конкурентоспособность всей экономики и каждого отдельно взятого предприятия. Все из нас хотели бы жить в процветающей стране. Но сегодня все процветающие страны мира — члены ВТО. За пределами ВТО никто успехами не блещет.