

## Российская экономика, предпринимательство в условиях ВТО: риски, последствия

*Г.Л. Коваленко, д.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО Оренбургский ГАУ; О.А. Масленикова, д.э.н., профессор, НОУ ВПО МИПИП*

В России почти 18 лет ломались копыта в спорах о том, надо или не надо нашей стране вступать в ВТО. Событие свершилось: 22 августа 2012 г. Россия стала 156-м членом этой авторитетной организации, которая регулирует почти 95% мировой торговли. Тем самым завершился длительный и трудный переговорный процесс об условиях вступления России в ВТО. Не будет преувеличением сказать, что присоединение к ВТО стало самым значительным внешнеполитическим шагом России за последние 20 лет реформирования и, несомненно, шагом имиджевым.

Для вступления в ВТО любой стране необходимо заручиться согласием всех её членов [1]. На первоначальном этапе, когда переговоры носили многосторонний характер, они шли достаточно интенсивно, но на этапе двухсторонних переговоров возникли существенные трудности в связи с чрезмерными требованиями наших основных торговых партнёров – США, стран Евросоюза и других в области доступа на российский рынок импортного продовольствия, открытия финансовых рынков и защиты прав интеллектуальных собственников. Политические мотивы двигали руководством Грузии в его стремлении не допустить Россию в ВТО. В результате Россия пошла на ряд односторонних уступок, что сейчас создаёт, на наш взгляд, дополнительные угрозы и риски для отечественных производителей.

Уже в ходе переговоров Россия стала действовать по правилам ВТО. Так, средние импортные ставки были снижены на 30%, максимальные 30-процентные ставки уменьшены до 20%, число тарифных позиций, подпадающих под ставку 25%, сократилось в 6 раз, по нулевым ставкам тарифа с 2005 г. ввозится высокотехнологичное оборудование. Всё это привело к общему ослаблению тарифной защиты российских производителей и потерям бюджета, а в конечном итоге – к тому, что Россия вступала в ВТО совсем не на тех условиях, которые были предметом переговоров изначально [2, 3]. В своё время В.В. Путин упрекал российских переговорщиков в неоправданных односторонних уступках, т.к. они снижали мотивацию наших партнёров к приёму России в ВТО, ведь с их стороны уступки не требовались: Россия ещё не была членом ВТО.

В течение 18-летнего периода переговоров интерес общественности к ним то возрастал в связи с обещаниями скорого присоединения, то снижался, но они фактически были всё время непрозрачны для тех, кого напрямую могло коснуться членство в

ВТО, – для российских предпринимателей различных отраслей экономики. Сведения о конкретных условиях и обязательствах России в секторах экономики, как-то: таможенные ставки, количественные ограничения и т.п. – не публиковались, зато в СМИ широко освещались выгоды от присоединения для металлургических отраслей, противостояние с ЕС и США в энергетической сфере, в области защиты прав собственности и импорта продовольствия. В результате, как показывают опросы, большинство российских предпринимателей, включая и представителей крупного бизнеса, ещё в 2011 г. не имели чёткого представления о позитивных и негативных последствиях присоединения России к ВТО. Более того, уже после присоединения выяснилось, что многие чиновники государственных министерств и ведомств по-прежнему остаются в неведении о правилах ВТО и условиях нашего участия в ней, что в России катастрофически не хватает специалистов в этой области.

Нередко любят рассуждать о необходимости изучения позитивного опыта зарубежных стран [4]. Так вот, для нас был бы поучительным опыт присоединения к ВТО Китая, который также вёл длительные переговоры с партнёрами и оказался гораздо более подготовленным к вступлению в ВТО в декабре 2001 г. В отличие от России, на переговорах в течение 15 лет Китаю удалось добиться значительных уступок от партнёров. Всё это время гигантскими темпами наращивались производство и товарный экспорт – сначала трудоёмкой, а затем и наукоёмкой продукции. Став «мастерской мира» и первым экспортёром, Китай мог себе позволить приоткрыть свой внутренний рынок сельскохозяйственной продукции, финансовых услуг и телекоммуникаций, чего добивались прежде всего развитые страны, в обмен на возможность наращивать экспортную экспансию. К этому времени большинство отраслей китайской промышленности стали конкурентоспособными благодаря низкой стоимости рабочей силы, заниженному курсу юаня, доступности кредитов на внутреннем рынке и вполне прогрессивной структуре экспорта, где продукция промышленности составляла почти 50%. Вступление в ВТО принесло Китаю несомненную выгоду: наряду с колоссальными доходами от товарного экспорта в страну широким потоком потекли иностранные инвестиции, которые принесли и новые рабочие места, и современные технологии, и производственный опыт, позволившие за короткий срок модернизировать обрабатывающую промышленность. Серьёзно пострадало лишь сельское хозяйство, которое заведомо не могло конкурировать с сельхозпроизводителями других стран. Однако и это

было обращено в пользу: разорившиеся крестьяне заполнили рабочие места в быстро развивающихся отраслях промышленности и стали пополнять доходы госбюджета. В итоге Китаю удалось за короткий срок в 6 раз увеличить объём экспорта, добиться положительного сальдо торгового баланса и в то же время достаточно надёжно защитить собственного производителя, т.к., добившись на переговорах признания себя развивающейся страной, Китай получил возможность установить достаточно высокий средний уровень тарифной защиты (около 10%) и более длительный переходный период. Совершенно очевидно, что своему успеху во внешнеэкономической сфере Китай во многом обязан рациональной политике по поддержанию низкого курса национальной валюты и эффективному привлечению и использованию иностранных инвестиций.

Вступая в ВТО, Россия взяла на себя обязательства по общему снижению тарифной защиты, облегчению доступа иностранным поставщикам товаров и услуг на отечественный внутренний рынок путём отмены административных барьеров, снижения уровня или полной отмены экспортных пошлин, по реформированию законодательства и государственного управления в соответствии с нормами организации. Наибольшие негативные последствия для российской экономики имеют первые две группы обязательств — снижение импортных пошлин и отмена административных барьеров [5, 6].

После вступления в ВТО российскую экономику подстерегает немало рисков.

Во-первых, и это общеизвестно, Россия представлена преимущественно сырьевым экспортом и экспортом продукции с низкой долей добавленной стоимости (70% доходов обеспечивается минеральным сырьём, 13% — металлами и необработанными алмазами, 16% — продукцией обрабатывающей промышленности. При этом лишь 6% экспорта составляют машины и оборудование). Между тем относительные потребности в сырье в мире вследствие применения ресурсосберегающих технологий сокращаются. В то же время растёт конкуренция из-за появления большого количества новых поставщиков минеральных ресурсов и особенно продукции их переработки (например, серьёзную конкуренцию природному газу России уже составляет сжиженный газ из Катара, США и других стран. А «Газпром» только приступает к строительству мощностей по сжижению газа). Основные экспортёры — крупные компании, и небольшим фирмам трудно пробиться на мировой рынок. В целом в России сокращается количество предприятий обрабатывающей промышленности, в т.ч. конкурентоспособных на мировом рынке.

Во-вторых, снижение тарифной защиты в первую очередь сказывается на жизнеспособности небольших фирм. Дело может закончиться полным

вытеснением российского малого бизнеса из освоенных им секторов экономики. Ему трудно тягаться с иностранными фирмами. К тому же при выходе на внешний рынок мелкие фирмы сталкиваются с большим количеством бюрократических ограничений, связанных в т.ч. с таможенным оформлением, возвратом НДС и т.д., что часто становится для них непреодолимым барьером. Использование государственных инструментов стимулирования экспорта (например, субсидий) ограничено правилами ВТО. Существуют и препятствия в виде международных технических регламентов.

В-третьих, одним из аргументов сторонников вступления России была возможность использовать механизм разрешения торговых споров в соответствующем комитете ВТО, что предполагает использование государственных институтов для защиты интересов отечественных экспортёров. Между тем процедуры разрешения торговых споров в ВТО дорогостоящие и требуют соответствующей национальной инфраструктуры — мощных юридических служб в органах государственной власти, в корпорациях и ассоциациях производителей и наличия высококвалифицированных специалистов юристов-международников. Становление такой инфраструктуры займёт не один год и потребует значительных затрат, поскольку разрешение споров осуществляется годами.

В-четвёртых, усиление конкуренции с иностранными товарами на внутреннем рынке негативно скажется на целом ряде отраслей, производящих конечную продукцию потребительского и инвестиционного назначения. По расчётам специалистов в наибольшей степени это коснётся сельскохозяйственного машиностроения, авиа- и автомобилестроения, станкостроения, производства бытовой электротехники, фармацевтики, мебельного производства, текстильной и швейной промышленности. Государство предпринимает запоздалые усилия по спасению этих отраслей, например авиапрома (реализация проекта «Суперджет-100») и текстильной промышленности (введение обязательной школьной формы, что обеспечит заказами множество швейных предприятий).

Особую тревогу вызывает сельское хозяйство. Эта отрасль имеет стратегическое значение и играет исключительно значимую роль в экономике России: обеспечивает рабочими местами 8,5% работников, производит 3,7% ВВП, снабжает многие отрасли промышленности сырьём, а население — продовольствием и должно обеспечивать продовольственную независимость государства. Сельское хозяйство России характеризуется низкой в целом производительностью труда, острой нехваткой квалифицированных кадров, устаревшими формами организации труда, плохой трудовой мотивацией работников (крайне низкие зарплаты — вот основная причина). Для развития сельского хозяйства у России только одно явное конкурент-

ное преимущество — большая территория. Но при этом климат на большей части территории России малоприспособлен для сельского хозяйства или непригоден вовсе. По этой причине себестоимость сельскохозяйственной продукции России выше, чем в странах, где сельское хозяйство — основная отрасль специализации. Всё это делает сельское хозяйство ахиллесовой пятой российской экономики и, за исключением некоторого количества современных предприятий, заповедником технологической отсталости и социальной деградации. Тем не менее даже ограниченное развитие современных видов производства (в основном за счёт государственной поддержки) обеспечило восстановление объёмов сельхозпроизводства в 2000-е годы [6–8].

Компетенции ГАТТ, как известно, не распространялись на сельское хозяйство, в рамках ВТО есть специальное Соглашение по сельскому хозяйству, которое устанавливает правила международной торговли сельскохозяйственной продукцией в отношении регулирования доступа на рынок, внутренних программ поддержки и экспортных субсидий. В соглашении предусмотрено значительное число серьёзных исключений из стандартных правил ВТО, связанных прежде всего с более широким применением государственных субсидий. Разрешённые субсидии подразделяются на три группы. В так называемой «зелёной корзине» содержатся меры, применение которых не ограничивается и не может вызвать никаких санкций: это проведение научных исследований, обеспечение контроля за вредителями, страхование доходов сельхозпроизводителей, совершенствование инфраструктуры сельского хозяйства, выплаты в случае стихийных бедствий, реализация специальных пенсионных программ, выплаты в ходе реализации программ по охране окружающей среды и др. В рамках так называемой «голубой корзины» субсидии также никак не ограничиваются: это любые прямые платежи в рамках программ ограничения производства, иные меры поддержки сельского хозяйства, если их доля в общей стоимости продукции не превышает 5%. Меры так называемой «жёлтой корзины» считаются в принципе допустимыми, но их масштабы устанавливаются индивидуально для каждой страны при её присоединении к ВТО. Они считаются стимулирующими производство и искажающими торговлю. В их числе списание долгов, льготное кредитование, льготы на транспортировку, приобретение горюче-смазочных материалов со скидками, дотации производству, инвестиционные субсидии и прочее.

Соглашение предусматривает регулирование общего масштаба поддержки сельского хозяйства, которое осуществляется установлением агрегированного показателя поддержки (АПП), учитывающего прямые и косвенные формы поддержки, и обеспечением постепенного снижения

предельного уровня этого показателя. Государства, ставшие членами ВТО, берут обязательства о сокращении в течение определённого периода АПП по сравнению с его исходным уровнем. Торговые партнёры России, входившие в рабочую группу по вступлению России в ВТО, являются экспортёрами аграрной продукции и заинтересованы в улучшении или хотя бы сохранении своих позиций на российском рынке. Россия заинтересована в сохранении собственного производства, в снижении доли импорта, в обеспечении россиян качественной аграрной продукцией. В Россию сейчас ввозится 15–40% аграрной продукции в зависимости от вида. У России могли бы быть перспективы развития всех отраслей аграрного производства при наличии достаточной государственной поддержки, но в соответствии с договорённостями с ВТО уровень финансирования АПК с 2013 г. по 2017 г. сократится наполовину. Российская государственная политика на практике не обеспечивает защиты интересов малого и среднего бизнеса. По расчётам специалистов, совокупные потери сельского хозяйства от присоединения к ВТО в период 2013–2020 гг. оцениваются в размере 3,3 трлн руб. (из них: 2,3 трлн руб. — прямые потери, 1,0 трлн руб. — упущенные возможности роста), общие потери в 2020 г. составят не менее 6,6 трлн руб. Накопленные потери в народном хозяйстве России за 8 лет будут не менее 26 трлн руб. Общее сокращение рабочих мест в результате составит 4,4 млн. И всё это без учёта мультипликативного эффекта [3, 5].

Вступление в ВТО свершилось, но неоднозначно это можно оценивать только как успех России на внешнеполитической арене. Прошедшие годы после вступления России в ВТО принесли отдельным крупным предпринимателям рост прибылей, но большинству предприятий малого и среднего бизнеса — и тревогу за будущее.

### Литература

1. Пискулов Ю.В. Международная торговля товарами и услугами. Россия в ВТО. М.: ГОУВПО ВАВТ Минэкономразвития России, 2013.
2. Портанский А.П. Проблемы эффективности членства России в ВТО. Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы // Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы: матер. междунар. конф. СПб., 2013.
3. Чернышева Н.А. Россия в ВТО. Проблемы и перспективы: учеб. пособие. М.: МГИМО-Университет, 2013.
4. Перевалов В.Д. Право Всемирной торговой организации. Влияние на экономику и законодательство государств Европейско-Азиатского региона. М.: Статут, 2014.
5. Членство в ВТО — новый этап участия России в международной торговой системе / под ред. С.Ф. Сутырина, Н.А. Ломагина. СПб.: Издательский центр экономического факультета СПбГУ, 2013.
6. Масленникова О.А., Лашевкер О.Д. Продовольственный рынок России: проблемы и решения // Пищевая промышленность. 1999. № 7. С. 10–11.
7. Гордеев А.В., Заверюха А.Х., Масленникова О.А. и др. Безопасность России. Продовольственная безопасность. Раздел 1. М.: МГФ «Знание», 2000. 544 с.
8. Гордеев А.В., Заверюха А.Х., Масленникова О.А. и др. Безопасность России. Продовольственная безопасность. Раздел 2. М.: МГФ «Знание», 2001. 480 с.