

Е. И. Стяжкина, Е. Н. Горелова

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Ключевые слова: ВТО, химическая промышленность, стратегический анализ, конкурентоспособность, бережливое производство, демпинг.

Вступление России в ВТО является важным фактором внешней среды, оказывающим влияние на стратегическую ситуацию промышленных предприятий, что требует проведение анализа в области тарифного и нетарифного регулирования РФ и стран-участниц, пересмотра конкурентных стратегий, проведения оптимизации существующего производства. Актуальными становятся процессы интеграции деловых кругов для защиты собственных интересов как внутри страны, так и на внешних рынках, а также подготовка специалистов в области экономики, торговой политики и права ВТО.

Keywords: WTO, chemical industry, strategic analysis, competitiveness, lean production, dumping.

Russia's accession to the World Trade Organization is the important factor of environment influencing a strategic situation of the industrial enterprises that demands carrying out the analysis in the field of tariff and non-tariff regulation of the Russian Federation and the participating countries, revision of competitive strategy, carrying out optimization of existing production. Actual there are processes of integration of a business community for protection of own interests as within the country, and in foreign markets, and also training of specialists in the field of economy, a trade policy and the right of the WTO.

Последний этап формального вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) предполагается завершить ратификацией протокола о вступлении в июле 2012 года. Дискуссионная площадка по данному вопросу изобилует различного рода информацией общего характера во всех СМИ, в процесс обсуждения включены различного рода правительственные организации, российское научное общество, представители союзов экспортеров, импортеров, товаропроизводителей. Тем не менее, на сегодняшний день у большинства российских граждан и предприятий нет четкого представления о том, что из себя представляет ВТО и каким образом членство России в данной международной организации повлияет на жизнь и деятельности каждого, а также на общее состояние экономики.

Наименьший уровень осведомленности по данному вопросу, как правило, ведёт к восприятию данного события в двух аспектах. Это угроза увеличения конкуренции и крах отечественного товаропроизводителя с одной стороны и существенное снижению цен на импортные товары для потребителя с другой. Либо данный шаг России относят, прежде всего, к повышению статуса страны на международном правовом пространстве в сфере мировой торговли.

При условии большей информированности о функциях, деятельности ВТО, динамики мировой торговли и даже участия представителей деловых кругов в обсуждениях возможностей и последствий присоединения страны к данной организации, у предпринимателей не сформировалось полноценное понимание, на что это окажет влияние и каков будет эффект. Еще один уровень вопросов в плоскости рассматриваемой проблемы связан с теми хозяйствующими субъектами, которые способны качественно и количественно оценить последствия, однако не вырабатывают алгоритма действий по формированию ответной реакции на изменение внешней

среды. Здесь мы возвращаемся к проблемам эффективности менеджмента отечественных предприятий, в том числе на уровне разработки и реализации стратегических управленческих решений. В связи с этим возникает последний вопрос: кто может оказать профессиональную консультационную помощь, есть ли специалисты в данной области, особенно в регионах?

Итак, рассмотрим кого непосредственно касается происходящее присоединение. Логично предположить, что эти события затрагивают, прежде всего, экспортёров и импортёров. Следует напомнить, что ВТО главным образом регулирует импорт, а не экспорт. Исходя из задач данной организации, экспортеры должны получить более благоприятные условия доступа на мировые рынки товаров и услуг. Статистика показывает, что на 2011 год минеральные продукты составляли 72,4 % российского экспорта¹. На рынках других стран не применяются серьезные ограничения в отношении топливно-сырьевых товаров, что в условиях используемого в мировой практике принципа «эскалации тарифа» - то есть минимальных ввозных пошлин на сырье, комплектующие, материалы, и максимальных на готовые изделия, означает минимальный потенциальный экспортный выигрыш. Членство в ВТО не означает автоматического пересмотра всех действующих против российских экспортёров остальных товаров санкций в других странах.

В связи с подразумеваемым усилением экспансии зарубежных товаров на российский рынок, которые часто являются гораздо более конкурентоспособными, наибольшую тревогу и интерес представляют предприятия импортозамещения. Если экспортёры в России, как правило, являются предприятиями крупного бизнеса и мощными игроками, способными аккумулировать значительные инфор-

¹ Данные ФТС России

мационные ресурсы, то с обострением конкурентной борьбы за потребителя на отечественном рынке придется столкнуться игрокам и среднего, и малого бизнеса. Последние чаще всего не имеют технологии мониторинга, прогноза и оценки значимых изменений факторов внешней среды.

Для того чтобы определить потенциально возможное снижение цены на товары иностранных конкурентов и увеличение их доли на рынке необходимо определить снижаются ли ставки импортных пошлин. Для этого, прежде всего, определяем, входит ли данная товарная группа согласно коду товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТНВЭД) в перечень согласованных Российской Федерации тарифных уступок². Следует учесть, что для части импортируемых товаров действуют нетарифные ограничения, в том числе за счет лицензирования и квотирования. С другой стороны, если рассматриваемая группа товаров доставляется из стран, которые пользуются или будут пользоваться общей системой преференций Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России, то ставка тарифа может быть нулевой и ли близкой к нулю³. Здесь актуальным будет вопрос об определении страны происхождения.

В целом картина снижения импортных пошлин выглядит следующим образом: перечень обязательств РФ по доступу на рынок товаров охватывает 11576 тарифных линий, причём по более чем 90% пошлин с даты присоединения России к ВТО ставки могут быть установлены на уровне выше или равном уровню ставок действующего Единого таможенного тарифа Таможенного союза (ЕТТ). Согласно таможенной статистике поставок из Дальнего зарубежья за 2008-2010гг, средневзвешенная ставка ЕТТ по всей номенклатуре составляет 10,3%, начальный и конечный уровни максимально допустимых средневзвешенных ставок (с даты присоединения РФ к ВТО и по истечении переходных периодов) – 11,9 и 7,1%. Переходные периоды для либерализации доступа на рынок, как правило, составляют 2-3 года. По наиболее чувствительным товарам – 5-7 лет⁴.

По оценкам, по истечении всех переходных периодов по снижению до финального уровня импортных пошлин около половины всех ставок останутся на уровне не ниже нынешнего действующего Единого таможенного тарифа Таможенного союза. Около 30% ставок будут снижены не более чем на 5 процентных пунктов. Итоговое снижение средневзвешенной ставки от текущего уровня до конечного уровня, согласованного в переговорах по присое-

динению России к ВТО, составит порядка 3 процентных пунктов, аналогично и в части промышленных товаров.

Если рассматривать химическую промышленность, по некоторым исследованиям вступление в ВТО может спровоцировать в этой и ряде других отраслей - пищевой, фармацевтической, металлургической, автомобильной и авиастроительной – возникновение достаточно серьезных проблем, в том числе колебания в занятости [1,2]. Что касается улучшения доступа наших экспортеров на внешние рынки, то представители отрасли минеральных удобрений считают, что вступление в ВТО автоматически его не обеспечит. В настоящее время доступ аммиачной селитры на рынки ЕС и США практически запрещен, есть ограничения поставок карбамида в США. Однако положения ВТО не предусматривают жестких требований отмены антидемпинговых пошлин и других ограничений. Заметим, что подобная ситуация не распространяется на весь спектр продукции.

Доля импорта химической продукции на рынке РФ составляет около 17% или \$ 34980 млн. (Китай, Германия, Нидерланды, Бельгия, Франция).⁵ Для рынка химической продукции вступление в ВТО в подавляющем большинстве случаев не будет иметь значимых последствий. В целом ставка пошлины снизится с 10 до 6,5%-5%. В тех же случаях, когда снижение более существенным (косметические средства, мыла и моющие средства, линолеум, некоторые готовые изделия из пластмасс) – оно будет происходить в течение 5-6-летнего переходного периода. Детальное изучение перечня тарифных уступок РФ позволяет нам сделать вывод, что далеко не по всем товарным позициям произойдет изменение. Для примера мы выбрали несколько групп товаров; в таблице для них представлены тарифы режима наибольшего благоприятствования – РНБ, который является правовой основой ВТО.

Таким образом, проводя стратегический анализ внешнего окружения, при оценке фактора вступления России в ВТО необходимо помнить, что основная цель данной организации состоит в дальнейшей либерализации мировой торговли и обеспечении справедливых условий конкуренции. Функционирование ВТО направлено на максимальную прозрачность (транспарентность) торговли, равноблагприятные условия торговли между участниками. С одной стороны это защита импортёров от дискриминационных мер государств - торговых партнёров, с другой стороны это антидемпинговые защитные меры против давления импорта. Следует учесть, что наряду с процессами глобализации параллельно идёт региональная интеграция, которая также оказывает значительное влияние на торговую политику субъектов, например, создание Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана.

² Перечни тарифных уступок и специфических обязательств по услугам можно найти в документах на сайте Информационного бюро по присоединению России к Всемирной торговой организации - <http://www.wto.ru>

³ Перечень развивающихся и наименее развитых стран – пользователей системы преференций Таможенного союза пересматривается, а также перечень товаров, при ввозе которых предоставляются преференции по состоянию на 28.12.2011г можно найти в Докладе Рабочей группы по присоединению РФ к ВТО - <http://www.wto.ru>

⁴ На основе справки Минэкономразвития РФ по обязательствам России в качестве члена ВТО - <http://www.wto.ru>

⁵ Источник: Конференция ООН по торговле и развитию, 2010 г.

Таблица 1 – Тариф РНБ⁶

Наименование товара	Связанная ставка ввозной таможенной пошлины на дату присоединения, %	Конечная связанная ставка ввозной таможенной пошлины, %
Удобрения	10	6,5
Краски и лаки на основе акриловых и виниловых полимеров	15	6,5
Мыло туалетное	15, но не менее 0.135 € за кг	4.5 плюс 0.02 € за кг
Воски	15	6,5
Взрывчатые вещества	20	6,5
Киноплёнка	20	6,5
Полимеры этилена	10	6,5
Детали строительные из пластмасс	20	6.5
Шины и покрышки пневматические резиновые новые для легковых автомобилей	20, но не менее 6.2 € за шт.	10

Обобщив заключения независимых экспертов, мы приходим к выводу, что присоединение в ВТО в краткосрочной перспективе может вызвать сложности у отдельных предприятий, которые не конкурентоспособны уже сейчас. Это не вызовет неразрешимых проблем ни в одном из секторов российской экономики, другие факторы, такие как: изменение валютных курсов, динамика спроса и предложения на внешних и внутренних рынках, уровень налоговой нагрузки, условия кредитования, инвестиционная активность, будут влиять на российскую экономику в большей степени. Основные выгоды Россия получит не от снятия экспортных ограничений, если сумеет этого добиться, а от дополнительного внешнего стимула для повышения конкурентоспособности, прежде всего, обрабатывающих отраслей промышленности и сельского хозяйства.

Предприятие может оценить вероятные изменения на рынке исходя из возможного изменения объема импорта, увеличения неценовой конкуренции и других аспектов в условиях членства страны в ВТО, используя любые доступные инструменты стратегического анализа (PEST, SWOT, отраслевой анализ, стратегический стоимостной анализ др.). В результате на вопрос – что делать – ответ предлагается в двух областях: предупреждающие действия и использование новых возможностей.

Если тариф ввозной таможенной пошлины по производимому товару снижается, импортеры получают дополнительное конкурентное преимущество в виде снижения общих издержек, что с учетом

дальнейшей либерализации внешнеторгового режима стран-членов ВТО, должно мотивировать к принятию серьезных стратегических решений. Для компании это либо новая конкурентная стратегия: новые рынки, дифференциация продукции, новые товары, - либо оптимизация издержек.

Безусловно, поиск новых ниш и продвижение на новые рынки, создание уникальных свойств выпускаемых товаров, тем более разработка совершенно нового продукта, требуют значительных капиталовложений и времени. Но в нашем распоряжении около семи лет переходного периода.

На наш взгляд, многими предприятиями незаслуженно обделяется вниманием другой аспект данной проблемы. Дело в том, что в некоторых отраслях, в том числе в химии и нефтехимии продукт отечественного производства зачастую не уступает по своим характеристикам зарубежным аналогам. Неконкурентоспособность с экономической точки зрения проявляется в высоком уровне издержек, что является следствием устаревших технологий, неэффективной организации производства и целого ряда других факторов.

Здесь на помощь приходит давно известная, но столь неохотно внедряемая нашими предприятиями *система «бережливого производства» (lean production)*. Несмотря на то, что данная концепция производственной системы, основанной на неуклонном стремлении к устранению всех видов потерь, была создана на предприятии автомобилестроения Toyota, она применима на предприятии любой отрасли, в том числе в химии и нефтехимии.

Эта концепция проста в понимании: она предполагает оптимизацию процессов, которые не приносят добавленной ценности потребителям (внутренним и внешним): процессы, ведущие к перепроизводству, процессы ожидания, лишней транспортировки, излишней переработки, процессы, приводящие к избытку запасов, содержащие лишние движения, создающие дефекты. На начальном этапе внедрении системы бережливого производства ведь достаточно привести в порядок своё рабочее место: система 5 S: сортируйте, соблюдайте порядок, содержите в чистоте, стандартизируйте, совершенствуйте. Наглядным примером служит наблюдаемое разительное отличие при визуальном сравнении химических предприятий в России и Германии.

Использование отечественным бизнесом новых возможностей связано с облегчением борьбы с ограничительными мерами в отношении российских товаров на мировых рынках и с получением права обращения к правительству с требованием принятия защитных мер, открытия компенсационных и антидемпинговых расследований.

По примерным оценкам, из-за дискриминации на внешних рынках отечественный бизнес ежегодно теряет от 2,5 до 3 миллиардов долларов. Что касается инициации применения защитных мер для российских производителей, то сигналом для них должно быть использование импортёрами демпинга. Это довольно распространенный метод конкурентной борьбы за рынки, который определяется в международной практике как метод продажи на экспорт,

⁶ На основе Перечня тарифных уступок - документ на сайте Информационного бюро по присоединению России к Всемирной торговой организации - <http://www.wto.ru>

когда «товары одной страны поступают в торговлю другой страны по цене ниже нормальной стоимости товаров на внутреннем рынке страны экспорта...»⁷. В таких условиях производители конкурирующей продукции могут свертывать свои продажи на национальном рынке и сокращать производство. Естественно, данный факт нужно доказать, то есть показать причинно-следственную связь между низкой ценой импорта и ущербом, а это сделать очень не просто. Более того, необходимо в письменной форме обратиться к правительству своей страны.

Заявление должно содержать достаточные доказательства: факта демпинга; материального ущерба, им причиненного и связи между поступающими по демпинговым ценам товарами и материальным ущербом, указанном в заявлении. При этом каждый *отдельный предприниматель не может выступать инициатором антидемпингового расследования, оно может быть начато только в том случае, если заявление отражает позицию значительной части предпринимателей*. Антидемпинговый кодекс ВТО устанавливает два критерия:

- производители, поддерживающие заявление, должны представлять не менее 50% производителей, прореагировавших на демпинг;

- общая доля производителей, поддерживающих заявление, должно составлять не менее 25% всего производства данного товара⁸.

На уровне РФ с 1 июля 2012 года расследования на единой таможенной территории Таможенного союза (ТТ ТС) проводятся Департаментом защиты внутреннего рынка Евразийской экономической комиссии. Богатого опыта в отношении проводимых расследований по понятным причинам нет: на официальном сайте Комиссии опубликована информация о пяти проводимых расследованиях: по товарам определенных разновидностей труб, электродов и легковых автомобилей. Ради справедливости стоит также отметить, что в сложившейся практике разрешения споров ВТО примерная цена «спора» составляет около 2,5 млн. евро.

Всё вышесказанное показывает необходимость консолидации отечественного бизнеса для отстаивания своих прав и интересов, необходимость проявления активности и инициативы, разумного лоббирования. По нашему мнению примером начала проявления активности во взаимодействии с властью может являться создание «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (АСИ), задачами которого является поддержка разного рода инициатив, в том числе по совершенствованию нормативно-правовой базы в сфере таможенного и налогового регулирования. Однако создана данная организация по решению Правительства РФ. В стране не хватает активно действующих отраслевых и региональных объединений и ассоциаций, а также общероссийских бизнес-объединений. Инициативы «снизу» практически нет. Реалии требуют от отечественного предприятия не только принятия эффективных управленческих

решений по конкуренции, но и по интеграции. В настоящее время, нам представляется, большую помощь в этом могут оказать Internet-технологии, которые с минимальными издержками позволяют связываться с любыми экономическими агентами, обмениваться информацией и объединять усилия, вне зависимости от расстояний и согласованности во времени.

Алгоритм принятия стратегически важных решений отечественными предприятиями, так или иначе, представлен. С позиции государственного управления актуальной задачей на начальном этапе членства РФ в ВТО является использование различных методов защиты от нежелательно импорта, не нарушая правовые рамки ВТО: решение вопросов технической регламентации, использование лицензирования и квотирования импорта, санитарных и фитосанитарных мер, антидемпинговых демпинговых и компенсационных пошлин, специальных защитных мер.

С момента ратификации Россией Соглашения о присоединении к ВТО правовые нормы ВТО вступают в силу на всей территории страны, имея при этом приоритет над нормами национального права. В отличие от иностранных предпринимателей, хорошо знающих нормы и практику ВТО, большинство российских предпринимателей имеют чрезвычайно низкий уровень компетентности по этим вопросам. Более того, расхождение местного законодательства с правилами ВТО становится базой возможных противоречий между Россией и другими членами ВТО.

Россия так спешила вступить в ВТО, что, не смотря на восемнадцатилетний период переговоров, оказалась по многим моментам не готовой. Здесь показателен пример Китая. В ходе подготовки к вступлению в ВТО в Китае была проделана огромная исследовательская и организационно-просветительская работа: проведена широкая ревизия и систематизация правовых и административных норм во многих областях, выпущено колоссальное количество информационных и популяризаторских материалов, продолжается массовая кампания подготовки кадров. В этом отношении Россия уже потеряла много, прежде всего, время. Подготовка велась в большей мере на политическом уровне, когда значительная часть граждан и предпринимательских структур оказались без ценнейшего ресурса – адекватной информации и сформированной на её базе компетентности.

В настоящее время данную проблему приходится решать постфактум. Можно отметить инициативу некоторых образовательных учреждений, в частности, КНИТУ, на базе которого планируется организовать курсы для руководителей и специалистов предприятий РТ по работе в условиях членства России в ВТО.

Добавим еще один важный аспект: в ВТО все финансовые расчеты, связанные с применением мер по защите рынка, производятся на основе Международных стандартов финансовой отчетности – МСФО. Сейчас в РФ применяются одновременно 2 системы учета, и полный переход на МСФО не пла-

⁷ ГАТТ. Ст. VI.II.1

⁸ Соглашение по применению ст. VI ГАТТ-1994. Ст. 5.4.

нируется, более того, задачи приведения к сопоставимости системы национальных российских стандартов с системой налогообложения РФ не выполняется. В соответствии с действующим законодательством, инициативное применение МСФО не предусмотрено, обязательное применение МСФО предусмотрено для кредитных, страховых и иных организаций, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах, а также всех организаций, составляющих консолидированную отчетность в соответствии с законодательством РФ или их учредительными документами.

В России лишь небольшая часть предприятий сумела модернизироваться в соответствии со стандартами ВТО. Залогом их высокой конкурентоспособности как не российском, так и на внешних рынках являются высокое качество менеджмента, прозрачность корпоративного управления и финансовой отчетности, рост качества и снижение цены продукции. Возникает необходимость выстраивать различные процессы с учетом требований стандартов ISO.

Предприятие, проявляющее активность и стремящееся к высокому уровню конкурентоспособности должно осуществлять бухгалтерский учет и проводить внешний аудит своей финансовой деятельности по МСФО не по требованию налоговой инспекции, а на основе внутреннего решения в соответствии с требованиями стандартов финансовой отчетности на международном уровне. Для этого, бесспорно, необходима подготовка и переподготовка огромного числа специалистов.

Следует учесть, что границы управления и прогнозирования экономической активности предприятия обусловлены не только реальными возможностями объектов управления, но и ограничениями взаимосвязанных с экономической активностью

социальных и других систем хозяйствующего субъекта [3].

Подводя итог, выделим основные стратегические задачи, стоящие перед руководством отечественных промышленных предприятий:

1) снижения уровня неопределенности внешнего окружения за счет расширения знаний о ВТО не только в контексте изменения ситуации в непосредственном окружении – у конкурентов, но и на макро-уровне – глобальных тенденций;

2) использование не только методов конкуренции, но и интеграции для получения государственной поддержки, защиты своих интересов и изменения политики; проявление активности и инициативы во взаимодействии с государством и обществом;

3) в целях развития и сохранения конкурентоспособности формирование четкой новой конкурентной стратегии, либо проведение стратегических изменений на базе качественного анализа внешних и внутренних факторов;

4) оптимизация существующего производства за счет максимального сокращения всех видов потерь.

5) подготовка высококвалифицированного специалистов в области МСФО, международной системы стандартизации и сертификации, норм и правоприменительной практике ВТО, либо использование квалифицированной консультационной помощи в этих сферах.

Литература

1. Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО. - М.: РАН, 2002.
2. Присоединение к ВТО и российский рынок труда. М., 2003. С.18.
3. Стяжкина Е.И., Стяжкин И.И. Вестник Казанского технологического университета, 14, 24, 164-169 (2011)