

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 экспорта[1]. 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 информационные 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 уступок[2]. 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 нулю[3]. 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 лет[4]. По оценкам, по истечении всех переходных периодов по снижению до финального уровня импортных пошлин около половины всех ставок останется 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 присоединению 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, равно-благоприятные 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 торгово-политическую конфигурацию и хозяйственную деятельность субъектов, например, создание Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана.

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
Воски	15	6,5

Взрывчатые вещества 20 6,5 Кинопленка 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 внешнеторговых режимов 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 внедрения системы бережливого производства ведь достаточно привести в порядок своё рабочее место: система 5 S: сортируйте, соблюдайте порядок, содержите в чистоте, стандартизируйте, совершенствуйтесь. 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 распространённый метод конкурентной борьбы за рынки, который определяется в международной практике как метод продажи на экспорт, 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 непросто. 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 товара[8]. 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 информации 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 планируется, 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. [1] Данные ФТС России [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. [6] На основе Перечня тарифных уступок - документ на сайте Информационного бюро по присоединению России к Всемирной торговой организации - <http://www.wto.ru> [7] ГАТТ. Ст. VI.II.1 [8] Соглашение по применению ст. VI ГАТТ-1994. Ст.5.4.