

А. В. Губарева*

ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО: ПРОБЛЕМЫ И УГРОЗЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Статья посвящена проблемам и угрозам для малого и среднего бизнеса, возникающим вследствие вступления России в ВТО. Отмечается, что в РФ недостаточно развита институциональная среда. Особый акцент делается на экономико-правовом анализе положительных и отрицательных сторон вступления в ВТО стран бывшего СССР.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, малый и средний бизнес, развитие бизнеса в условиях ВТО, принцип режима наибольшего благоприятствования, принцип национального режима

The article is devoted to problems and risks for the small and medium business under Russia's accession to WTO. The author points out that Russia has insufficiently developed institutional conditions. Special attention has been paid to the legal and economic analysis of negative and positive sides of accession to WTO for the ex-USSR republics.

Key words: World Trade Organization, small and medium business, business development under WTO, most favoured nation principle, national regime principle

В этом году исполнилось пять лет с начала действия Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Сегодня вопросы реализации этого Закона обсуждаются уже через призму вступления России во Всемирную торговую организацию.

К безусловным преимуществам членства государств в ВТО (в том числе для малого и среднего бизнеса в этих государствах) относятся:

получение более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО;

устранение дискриминации в торговле путем доступа к механизму ВТО по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интересов в случае, если они ущемляются партнерами;

снижение таможенных и административных барьеров;

улучшение условий доступа на внешние рынки;

возможность реализации своих текущих и стратегических торгово-экономических интересов посредством эффективного участия в МТП при выработке новых правил международной торговли.

Все члены ВТО принимают на себя обязательства, вытекающие из «многосторонних торговых соглашений». основополагающий акт и первый элемент Устава ВТО – Заключительный акт по результатам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Данный акт устанавливает обязательство участников переговоров ратифицировать Соглашение об учреждении ВТО (далее – Соглашение о ВТО) и принять Министерские декларации и решения (п. 2). При этом в Заключительном акте закреплено, что Соглашение о ВТО должно быть принято в целом, без изменений или исключений (п. 4). Это позволяет говорить о «пакете соглашений».

Характеризуя право ВТО, необходимо акцентировать внимание на вопросе о так называемых принципах права ВТО, поскольку именно в принципах заключается наиболее

* Губарева Анна Викторовна – кандидат юридических наук, доцент кафедры предпринимательского права Уральского государственной юридической академии (Екатеринбург). E-mail: ashipova@mail.ru.

концентрированное выражение норм права и направление их регулирующего воздействия. Некоторые авторы (И. Н. Герчикова¹, В. И. Крылов²), рассматривая принципы права ВТО, используют понятия «принцип режима наибольшего благоприятствования» и «принцип национального режима».

Режим наибольшего благоприятствования (далее – РНБ) является выражением более общего принципа недискриминации. В данном случае имеется в виду недискриминация между различными зарубежными странами, их товарами и компаниями. В марте 1929 г. Совет Лиги Наций принял модельную формулировку РНБ: предоставление одним государством другому в определенной области таких же льгот и преимуществ, которые уже предоставлены или будут предоставлены любому третьему государству. В ходе подготовки устава Всемирной торговой организации в него была включена развернутая формулировка РНБ, созданная на базе формулировки, разработанной Лигой Наций.

Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»³ (далее – ФЗ № 164-ФЗ) закрепил принцип наиболее благоприятствуемой нации (most favoured nation treatment) косвенно: его можно вывести из анализа ч. 3 ст. 22 и чч. 2 и 3 ст. 32 ФЗ № 164-ФЗ, предоставляющих возможность введения дискриминационных ограничений в отношении государств, с которыми не заключен договор «о предоставлении режима не менее благоприятного, чем режим, предоставляемый иным государствам или группам государств».

Национальный режим подразумевает, что импортированные товары, выпущенные на внутренний рынок, пользуются режимом, аналогичным режиму, действующему в отношении отечественных товаров. В данном случае имеет место выражение принципа недискриминации в отношениях между отечественными и импортными товарами.

Национальный режим (ст. III ГАТТ-94), в частности, распространяется на внутренние налоги и другие внутренние сборы; законы, правила и требования, относящиеся к внутренней продаже, предложениям о продаже, покупке, перевозке, распределению или использованию товаров; внутренние правила количественного регулирования, требующие смешения, переработки или использования товаров в определенных количествах или долях. Здесь принцип национального режима толкуется расширительно, т. е. запрещается «в целом» дискриминация в зависимости от происхождения товаров⁴.

ФЗ № 164-ФЗ закрепил принцип национального режима (national treatment) напрямую в ст. 29, устанавливающей национальный режим для иностранных товаров в отношении налогов и сборов, технических, фармакологических, санитарных, ветеринарных, фитосанитарных и экологических требований, а также требований обязательного подтверждения соответствия, продажи, предложения к продаже, покупки, перевозки, распределения или использования на внутреннем рынке Российской Федерации.

В документах ВТО выделяются следующие принципы, в соответствии с которыми данная организация выстраивает свою деятельность: отказ от дискриминации благодаря применению режима наибольшего благоприятствования и национального режима; свобода торговли за счет снижения торговых барьеров на основе переговоров; предсказуемость мировой торговой системы за счет «связывания» таможенных тарифов; повышение конкуренции на мировом рынке за счет отказа от «недобросовестных»

¹ Герчикова И. Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. М., 2002. С. 147.

² Крылов В. И. Вступление России во Всемирную торговую организацию // Внешнеэконом. бюл. 2002. № 1. С. 30.

³ СЗ РФ. 2003. № 50. Ст. 4850.

⁴ Карро Д., Жюйар П. Международное экономическое право / под ред. В. М. Шумилова. М., 2002. С. 196.

практик (демпинг, субсидирование); содействие наименее развитым странам путем предоставления преференций, больших временных рамок и т. п.¹

Хотелось бы остановиться на опыте внедрения данных принципов в законодательство ряда стран и результатах их применения при присоединении к ВТО.

Рассмотрим опыт Китая. Это пример страны, хорошо подготовившейся к вступлению в ВТО и получившей максимальные выгоды от членства в этой Организации. Переговоры заняли значительное время, как и у России. Полтора десятилетия прошли в дискуссиях об открытии китайских рынков сельского хозяйства, финансовых услуг, телекоммуникаций. Власти Китая последовательно добивались от партнеров по переговорам значительных уступок, продолжая в то же время активно развивать собственную промышленность.

Китай вступил в ВТО в 2001 г. со средним уровнем импортных пошлин почти на 25 % более высоким, чем у России. Ко времени открытия внутренних рынков перерабатывающие отрасли китайской промышленности были весьма конкурентоспособными благодаря:

дешевизне юаня, что обеспечивалось мерами жесткой монетарной политики: юань в момент вступления в ВТО был недооценен по сравнению с долларом США на 50–55 % (для сравнения: рубль к доллару сейчас недооценен, по разным данным, примерно на 20–30 %);

низкой стоимости рабочей силы: среднемесячная зарплата в Китае составляет примерно 110 долл. США, т. е. более чем в 30 раз меньше, чем в США (по этому показателю Россия сейчас отстает от США примерно в 5 раз);

значительной доле в экспорте продукции перерабатывающих отраслей (на момент вступления в ВТО – более 40 %);

доступности кредитов (при стабильной валюте стоимость кредита для национальных производителей была около 6 % годовых).

Интересен с экономико-правовой точки зрения анализ результатов присоединения к ВТО стран бывшего СССР.

1. Киргизия (20 декабря 1998 г.). Положительные стороны: рост открытости экономики, активное использование различных форм совместного предпринимательства, ликвидация государственной монополии. Отрицательные: из-за неконтролируемого потока недорогих зарубежных товаров с внутреннего рынка вытеснены многие отечественные товары сельскохозяйственной, пищевой и легкой промышленности; металлы и продукция химического производства не могут конкурировать с западной продукцией; растет сырьевая направленность экономики; в различных секторах, включая основную – аграрный (доля которого достигает 80 %), наблюдается затяжная рецессия.

2. Латвия (10 декабря 1999 г.), Эстония (13 ноября 1999 г.), Литва (31 мая 2001 г.). Положительные стороны: сохранение большого объема государственной поддержки сельского хозяйства, превышающего стандартный размер; рост производства в добывающих и обрабатывающих отраслях, энергетике. Отрицательные: снижение темпов роста сельскохозяйственного производства.

3. Грузия (14 июня 2000 г.). Положительные стороны: из-за противоречий с Международным валютным фондом не были введены особые таможенные тарифы на сырье, сельскохозяйственное оборудование, компьютерную технику, гражданскую авиатехнику, фармацевтику. Отрицательные: увеличилась доля иностранных фирм и совместных предприятий в общей структуре инвестиций, страна оказалась неспособной реализовать антидемпинговые мероприятия.

¹ Trading into Future. WTO. 2nd ed., rev. Geneva, 2001. P. 5; Understanding the WTO. 3rd ed. Geneva, 2003. P. 11.

4. Молдавия (27 июля 2001 г.). Положительные стороны: иностранные банки смогли осуществлять деятельность в форме филиалов или дочерних компаний, увеличился экспорт, в том числе за пределы СНГ. Отрицательные: темпы роста сельского хозяйства замедлились (1999 г. — 92 %, 2000 г. — 97 %, 2001 г. — 106 %, 2008 г. — 132 %); значительную часть импорта составила готовая продукция пищевой отрасли.

5. Украина (16 мая 2008 г.). Можно выделить три периода:

1) докризисный период (до осени 2008 г.). Положительные стороны: расширение рынков сбыта (металлургия и химическая промышленность); рост экспорта товаров (в 2007 г. — 58,335 млн долл., в 2008 г. — 78,708 млн долл.). Отрицательные: прирост импорта (43 %) был связан с повышением стоимости энергоресурсов;

2) кризисный период (с конца 2008 г.). Положительные стороны: отсутствие протекционистских мер;

3) посткризисный период (с апреля 2011 г.). Отрицательные стороны: снижение конкурентоспособности национального производителя; приобретение статуса «страна-потребитель» (отрицательное сальдо торгового баланса на конец 2010 г. составило 3025,3 млн долл., в 2011 г. — 6747,5 млн долл.). Экспорт в Россию превышает экспорт в страны ЕС (Россия на конец 2010 г. — 22 198 млн долл., ЕС на конец 2010 г. — 20 000,4 млн долл.).

Анализ результатов присоединения к ВТО стран бывшего СССР позволил сделать ряд выводов.

1. Вступление в ВТО не меняет закономерностей и тенденций экономического развития стран.

2. Конкурентоспособные экономики (в том числе отрасли, регионы, предприятия) при вступлении в ВТО получают больший простор, а проблемы малоконкурентных экономик нарастают, что требует реакции властей на федеральном и региональном уровнях и бизнеса.

Чтобы перейти к системному анализу преимуществ и рисков для малого и среднего бизнеса в России, необходимо оценить современное состояние в этой сфере, а оно таково: низкое качество менеджмента, отсутствие системных знаний или опыта их применения в построении бизнес-управления, стандартно сформулированные предложения, не соответствующие потребностям рынка, слабые коммуникативные навыки, слабое осознание необходимости и возможности получения помощи извне, сложность или отсутствие доступа для малого и среднего бизнеса к современным финансовым инструментам необходимого качества и объема, высокая себестоимость услуг и товаров в условиях завышенных арендных ставок и высокой стоимости транспортных услуг, низкая автономизация, скромные достижения в сфере инноваций.

Сегодня экономика России характеризуется следующими особенностями.

1. Недостаточно развита институциональная среда, т. е. основополагающие политические, социальные и юридические правила, которые образуют базис для производства, обмена и распределения, в России пока не сформировались.

2. Конкурентоспособность малых и средних компаний значительно ниже, чем крупных. Необходимо заниматься экономикой и менеджментом предприятия в условиях вступления в ВТО, изменить подходы к ведению бизнеса, стимулировать добросовестную качественную конкуренцию. Как следствие, будет произведен передел торгового рынка, а также ускорятся процессы смены вида деятельности для бизнеса. По условиям ВТО государство не имеет право поддерживать большие промышленные организации. Следовательно, вступление в ВТО благотворно скажется на малом и среднем бизнесе.

На первый план выступает проблема запрета параллельного импорта. Сегодня ввозить в страну товары иностранного производства могут только сам владелец бренда или компании, получившие его письменное разрешение. Снятие запрета позволит им-

портировать продукцию любому желающему. Федеральная антимонопольная служба считает, что отсутствие параллельного импорта ограничивает конкуренцию.

Законодательство о товарных знаках появилось в России в 1992 г. и не запрещало параллельный импорт. Принятая в 1993 г. Конституция РФ в ст. 74 позволяла ограничивать свободу перемещения товаров только в общественных, а не частных интересах. Затем в 1994 г. Россия и ЕС подписали договор о партнерстве и сотрудничестве. В нем были нормы, разрешающие параллельный импорт между Россией и ЕС, аналогичные правилам, действующим внутри ЕС. Однако в конце 2002 г. вопреки этому международному договору и Конституции России Высший Арбитражный Суд внес поправки в Закон «О товарных знаках», запрещавшие параллельный импорт. Позже эти нормы перешли в часть IV Гражданского кодекса РФ, заменив профильный закон. При этом в 2010 г. в связи с созданием Таможенного союза Россия, Белоруссия и Казахстан подписали Соглашение о единых принципах охраны интеллектуальной собственности, прямо разрешившее параллельный импорт внутри Таможенного союза. Вопрос легализации параллельного импорта может быть решен очень просто. Менее месяца назад Верховный суд США принял прецедентное решение: свобода международной торговли и интересы потребителей США не могут быть ограничены интеллектуальными правами. Проблема решается без внесения поправок в законы – системным толкованием имеющегося законодательства с учетом высшей юридической силы Конституции и международных обязательств страны. За разрешение параллельного импорта выступают Федеральная антимонопольная служба и Министерство образования и науки РФ. Основной аргумент – рост конкуренции. Против параллельного импорта – Министерство экономического развития, Министерство промышленности и торговли и Федеральная служба по интеллектуальной собственности. Их главный аргумент – засилье контрафакта. Хотя проблемы с контрафактом должны решать правоохранительные органы. С моей точки зрения, как потребителя конечной продукции, параллельный импорт необходим.

3. Сохраняется проблема защиты интеллектуальных прав. В РФ принято прекрасное законодательство, признаваемое мировым сообществом, которое, к сожалению, на практике не действует. По-прежнему производится контрафакт.

4. Государство поддерживает российских производителей и малые торговые компании. После вступления в ВТО и снижения ввозных пошлин (на иностранные лекарства с 15 до 5 %, на медицинское оборудование – с 10 до 6,5 %) российские производители будут лишены поддержки.

В то же время имеется ряд преимуществ от вступления в ВТО.

1. Малый бизнес не закредитован, а значит, у предпринимателей остался потенциал для развития бизнеса за счет привлечения кредитов.

2. Это перспективный быстрорастущий и легко адаптирующийся сектор экономики. Он в состоянии оперативно и гибко реагировать на меняющиеся условия рынка и перенастраивать каналы продаж, поставок, профиль деятельности.

3. Большинство малых предприятий специализируются на реализации и производстве товаров и услуг повседневного потребления, неэластичный спрос на которые стабилен, не зависит от финансовых кризисов и сокращения доходов населения.

Исходя из изложенного необходимо:

1) в рамках государственного регулирования создавать условия для развития бизнеса, в том числе малого; выстраивать последовательную политику по продвижению бизнеса в России и за рубежом;

2) стимулировать внедрение инноваций и новых технологий на предприятиях, сокращение себестоимости товаров за счет снижения издержек;

3) развивать менеджмент и маркетинг на предприятиях;

4) предоставить малому бизнесу полноценный доступ к финансовым ресурсам на приемлемых условиях.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности российской экономики следует разработать и реализовать правильную промышленную, экономическую и социальную политику. В рамках концепции развития промышленной политики важно создать условия для разработки и тиражирования инноваций, определить национальные приоритеты развития и формирования стратегий отраслей, обеспечить развитие малого и среднего бизнеса, противодействие монополизму и снижение барьеров входа в отрасли (связь, энергетика, железнодорожный транспорт и пр.), совершенствовать тарифную политику, поддерживать межотраслевые пропорции. Экономическая политика должна обеспечивать конкурентоспособность национальной экономики по следующим направлениям: регулировать формы и условия государственной поддержки промышленной деятельности, разрабатывать и внедрять эффективные механизмы стимулирования инновационной и инвестиционной активности (налогообложение), развивать финансовые рынки и доступ к финансированию, страховой рынок. Повышение уровня жизни, обеспечение занятости населения и достижения адекватности образования требованиям экономики должны осуществляться в рамках социальной политики Российского государства.