

Оно нам надо?

Есть критики, которые не хотят присоединения к ВТО только потому, что этого присоединения хочет государство

АВТОР: ОЛЬГА ЩЕДРОВА



PHOTOXPRESS.RU

Профиль № 19 25.02.2012

Представители российского бизнеса развернули настоящую партизанскую войну против вступления страны во Всемирную торговую организацию.

Кто же все-таки прав в споре вокруг ВТО?

Пожалуй, никакое другое решение правительства России не вызывало такого противодействия, как решение о вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО). Москва должна юридически оформить вступление в ВТО в этом году. Но представители бизнеса и эксперты развернули масштабную кампанию против ВТО, была даже создана инициативная группа по подготовке референдума на эту тему. И хотя президент Владимир Путин и премьер-министр Дмитрий Медведев дали понять, что решение о присоединении пересматриваться не будет, страсти продолжают кипеть.

Особенно резко против выступают представители аграрного сектора, которые считают, что вступление в ВТО принесет только вред отечественным сельхозпроизводителям. Позицию государства в интервью «Профилю» прояснил главный российский переговорщик по ВТО, директор департамента торговых переговоров Минэкономразвития России Максим Медведков, а мнение аграриев представил президент агропромышленного холдинга «Мираторг» Виктор Линник.

ВРАГИ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ

Максим Медведков, директор департамента торговых переговоров Минэкономразвития России

ПРОФИЛЬ: Россия вступает в ВТО уже много лет, и все равно, когда решение было принято, у него нашлось очень много противников. Это ваша недоработка, результат плохого взаимодействия с бизнес-сообществом?

Медведков: В любой стране есть противники либерализации, глобализации и вообще участия государства в международных соглашениях. Это нормальная ситуация. Все социально важные решения должны учитывать различные точки зрения в обществе. Именно поэтому с самого начала субстантивной части переговоров в ВТО — в 2001 году — и бизнес, и региональные власти были привлечены к процессу выработки позиции. Все, кто хотел, получали доступ к переговорным досье. Поэтому критики ВТО, заявляющие, что они ничего не знали, ни на что не влияли, по меньшей мере лукавят. Кто хотел, участвовал, знал и влиял. Кстати, это был первый в истории России переговорный процесс с такой высокой степенью транспарентности.

ПРОФИЛЬ: Тогда в чем же дело, почему так много критики в ваш адрес?

Медведков: Есть различные объяснения позиций противников ВТО. Я думаю, что подавляющая часть их просто не хочет разобраться с реальными плюсами и минусами присоединения. Проще сказать, что все плохо, чем прочитать три тысячи страниц доклада и протокола и понять, о чем предметно там идет речь. Есть критики, которые не хотят присоединения к ВТО только потому, что этого присоединения хочет государство. Есть компании, которым не нравится снижение импортных тарифов на производимую ими продукцию, так как у них из-за этого снижается норма прибыли, а искать другие «точки роста», инвестировать в модернизацию им не хочется. Не нравится, что ВТО требует от своих участников высокой степени транспарентности законодательства. К примеру, после присоединения при принятии технических регламентов или ветеринарных ограничений надо будет руководствоваться международными стандартами или готовить научное обоснование каждой меры. Представляете, какие инструменты лоббизма уходят? За что уж тут им ВТО любить...

ПРОФИЛЬ: Может быть, действительно Россия в ходе переговоров пошла на слишком большие уступки конкурентам?

Медведков: Что касается сделанных уступок, то их объем и качество в целом не отличаются от уступок, сделанных другими присоединявшимися к ВТО странами. Нам тут стыдиться нечего.

ПРОФИЛЬ: Представители АПК, в том числе производители сельхозтехники, выступают категорически против присоединения к ВТО. Они уверены, что зарубежные компании их задушат, потому что они получают более существенную поддержку от своих правительств, чем отечественные производители. Зачем вы гробите наше сельское хозяйство?

Медведков: Для начала разделим АПК и производителей сельхозтехники. У них принципиально разные интересы. По своему опыту общения с тружениками села могу с уверенностью сказать, что они все-таки предпочитают импортную технику, хотя бы и подержанную, отечественной. Фермер, работающий на таком комбайне, который требует ремонта еще до начала эксплуатации, вряд ли сможет продать свое зерно на мировом рынке. Если его конкуренты из США, Канады, ЕС используют более экономичную технику, их издержки всегда будут меньше. Истинную цену протекционизма корректно определять, просчитывая последствия не только для производителей, но и для потребителей.

Теперь о производителях продовольствия. Условия нашего присоединения не меняют уровня тарифной защиты для базовых товаров, например, для говядины, и даже ужесточают его — для птицы. По свинине: до 2020 года мы сможем применять тарифную квоту, потом перейдем на плоский тариф на уровне 25%. Это серьезный, достаточный барьер. Но он должен привести и к некоторому снижению нагрузки на потребителя. Проведем простой расчет на основе данных из Интернета. Средняя цена свинины в убойном весе летом прошлого года в Бразилии была на уровне \$1,32 за кг, в США — \$1,8, в ЕС — около \$2, в России — 135 рублей, то есть примерно \$4. Среднее потребление свинины в России на человека составило в тот же период почти 20 кг в год. Если бы пошлины на ввоз свинины не было, то мы платили бы за нее около \$2 за кг. Таким образом, за защиту российского свиновода потребители, то есть мы с вами, в год выкладываем из своего кошелька минимум \$40. Это в среднем на всех граждан, включая детей и безработных. А после 2020 года будем выкладывать \$20. Вот приблизительно и вся нехитрая арифметика. Нужны ли при такой арифметике пошлины? Безусловно, да. Потому что нам нужно свое эффективное сельское хозяйство, и мы не можем серьезно зависеть от импорта, потому что на селе работают наши соотечественники, и они имеют право на достойную жизнь, потому что на сельское хозяйство ориентировано множество отраслей промышленности и сферы услуг, в которых работают сотни тысяч наших граждан. Просто во всем нужно знать меру.

ПРОФИЛЬ: А что вы можете сказать про господдержку АПК? Ее размер действительно будет ограничен?

Медведков: После присоединения сохраняются хорошие возможности для господдержки села. ВТО не ограничивает эту поддержку, если она не влияет на конкуренцию на конкретных рынках. Иными словами, мы сможем тратить на строительство, инфраструктуру столько, сколько захотим. Обязательства по поддержке в формах, которые влияют на конкурентную ситуацию, предусматривают даже возможность ее роста на ближайшие годы — по сравнению с существующим уровнем. Конечно, некоторые страны имеют право тратить больше. Но, во-первых, они этим правом в полном объеме не пользуются, во-вторых, важен ответ на вопрос: а есть ли у нас деньги? Может ли наш бюджет конкурировать с бюджетом США или ЕС? Или нам выгоднее

договориться в ВТО о том, чтобы поддержка в этих странах была снижена? Второй путь более перспективен, учитывая наш прошлый опыт. Вспомним Продовольственную программу СССР. В конце 1980-х на поддержку отечественного села ежегодно тратилось около \$90 млрд – больше, чем в США и ЕС вместе взятых. Что мы получили тогда на выходе? Пустые прилавки. Сейчас мы тратим чуть меньше \$5 млрд в год, и результаты куда лучше.

ПРОФИЛЬ: Какую выгоду АПК принесет вступление в ВТО?

Медведков: Россия, по данным ВТО, уже стала 13-м мировым экспортером продовольствия. Мы продаем его на более чем \$13 млрд. Существуют зарубежные прогнозы, в соответствии с которыми в течение следующих 30—40 лет Россия может превратиться в основного мирового поставщика еды. Если мы действительно хотим занять эти позиции, то без ВТО не обойтись, ведь нам потребуется и доступ на рынки, и гарантии равных конкурентных условий работы на этих рынках.

ПРОФИЛЬ: Вы прислушиваетесь к представителям АПК? Возможна ли корректировка условий вступления?

Медведков: Конечно. Мы совместно готовим план нейтрализации возможных рисков от присоединения. Для начала эти риски нужно определить, рассчитать, подобрать оптимальные компенсирующие меры. Это большая работа. И она не закончится в день присоединения. Присоединение к ВТО дает нам наконец возможность скоординировать промышленную, аграрную и торговую политику. Поэтому мы будем сотрудничать постоянно, и не только по рискам, но и по преимуществам от ВТО, будем совместно вырабатывать нашу будущую переговорную линию в Женеве.

ПРОФИЛЬ: Можно ли было вступить в ВТО на таких условиях, чтобы недовольных не было в принципе?

Медведков: Нет. Я уже рассказывал о фундаментальном противоречии в аграрном секторе. Аналогичные случаи в процессе присоединения были почти везде. Например, банкиры требовали защиты, а промышленники вполне резонно утверждали, что им нужны длинные деньги, которые российские банки не дают, и что ситуацию может исправить только полное открытие банковского рынка. Истина в таких спорах часто оказывается посередине — и, скорее всего, согласованные условия присоединения такой серединой и являются.

ОТЛОЖИТЬ РАТИФИКАЦИЮ!

Виктор Линник, президент АПХ «Мираторг»

ПРОФИЛЬ: Вы согласны, что ход переговоров по вступлению в ВТО был максимально открытым и российские переговорщики постоянно вели диалог с представителями бизнеса?

Линник: Нет. Большая часть переговоров проводилась без участия отраслевых союзов и производителей России. Мы обращались несколько раз с просьбой, чтобы могли присутствовать

представители, например, Национальной мясной ассоциации. Я уверен, что это позволило бы провести переговоры более качественно, и переговорщики понимали бы, что мы теряем, вступая на таких условиях в ВТО. Например, США и ЕС всегда берут на переговоры представителей отраслевых союзов. Эксперты сидят в соседней комнате и консультируют по любому возникающему вопросу.

ПРОФИЛЬ: Почему представители АПК настроены столь критично по отношению к ВТО? Иногда кажется, что нынешняя кампания против ВТО — это просто попытка аграриев выбить больше денег из государства.

Линник: Объемы поддержки, я считаю, в нашей стране в десятки-сотни раз ниже, чем в Евросоюзе и США, хотя им тотальную модернизацию отрасли осуществлять не нужно, они это сделали 20—30 лет назад, в отличие от России. Вы поймите, дело не только в деньгах. Россия имеет все условия, чтобы кормить мир через 15—20 лет. Но надо вырастить собственного товаропроизводителя. Для этого есть только один инструмент — защита внутреннего рынка и стимулирование прихода инвесторов, прежде всего, российских. Россию же хотят оставить в статусе сырьевого придатка наши будущие коллеги по ВТО: мы экспортируем нефть, газ, металл, удобрения, зерно. Например, я бы не очень гордился тем, что мы поставляем за границу зерно: это зерно возвращается к нам в виде мяса, продукта с добавленной стоимостью, рабочие места и налоги соответственно остаются там, где произвели мясо. Логика простая: дешевое сырье внутри страны как основа конкурентного производства, продукция с добавленной стоимостью на экспорт. Вступление на этих условиях в ВТО замедляет рост производства товаров с добавленной стоимостью и идет вразрез с определенной руководством страны стратегией на развитие собственного товаропроизводителя.

ПРОФИЛЬ: Может быть, компании аграрного сектора просто боятся конкуренции и потому выступают против присоединения?

Линник: Да я не спорю, надо конкурировать, и мы не боимся конкуренции. Но сначала нужно создать современного собственного товаропроизводителя, внутреннюю конкуренцию. Когда внутренняя конкуренция приведет к избыточным объемам производства, наши аграрии просто вынуждены будут экспортировать продукцию и соответственно быть конкурентоспособными на мировом рынке. При увеличении объемов производства внутренняя цена на мясо будет снижаться, потребление расти, в результате выиграет потребитель. С нашим потенциалом это абсолютно правильная модель. Подписанное соглашение по ВТО значительно усложняет реализацию этой стратегии. Например, опустили ввозную пошлину на «живок» (товарное поголовье свиней, которых продают в живом виде. — «Профиль») с 40% до 5%. Но если мы захотим экспортировать «живок» в ЕС, в отношении нас будут применяться те же 40%, плюс мы не

аттестованы по ветеринарным стандартам. Почему такая асимметрия? Почему, когда проводили переговоры, не обеспечили условия выхода на рынок ЕС для наших производителей?

ПРОФИЛЬ: Как можно выходить на внешние рынки, когда цены на нашу продукцию намного выше, чем за рубежом?

Линник: Не важно, что сейчас наша цена на внутреннем рынке выше, через 2—3 года она будет конкурентной — мы же развиваем производство, и мы хотим поставлять свинину европейцам. Ни по одной пошлине, ни в одну из стран мира для нашей продукции не было получено снижения, ни одна страна не была открыта в части ветеринарии благодаря переговорам по ВТО.

Следующий пункт по протоколу ВТО, который нас не устраивает, — снижение пошлин на ввоз субпродуктов с 25% до 15%, а это около 600 тыс. тонн в год импорта. Это значит, что инвестиции в глубокую переработку свинины будут снижаться. Мы, наоборот, хотели ввести квотирование, чтобы стабилизировать цены на субпродукты и создать условия для глубокой переработки. Если говорить о говядине, это вообще сложно понять. В 2008 году так называемую ресторанный говядину ввозили в обход квот по минимальной стоимости в 3 евро при декларировании. В 2009 году по такой схеме ввезли 40—50% от квоты в 530 тыс. тонн. Тогда мы объяснили правительству, что необходимо поднять минимальную стоимость до 8 евро — это реальная цена говядины для ресторанов. После ратификации мы снова вернемся к прежним условиям. Квота по говядине очень комфортная для иностранных производителей — 530 тыс. тонн в год, ее не уменьшили. О каком ужесточении идет речь?

По мяскоколбасным изделиям пошлина снижена фактически на 80—90%. Это очень серьезный удар по всей мясной отрасли. Если импортные копчености и колбасы сразу попадают в розницу (так же, как и импортное мясо), то вся производственная цепочка остается за границей, а в России — голые поля и люди, которые живут на пенсии своих родителей и ездят челночным методом работать в большие города. На мой взгляд, нам всем должно быть стыдно за такую ситуацию.

ПРОФИЛЬ: Россия выторговала на переговорах большой переходный период — по разным позициям до 2018—2020 года, — когда сохраняется основной блок квот и повышенных таможенных тарифов. Этого недостаточно?

Линник: Что значит переходный период? В Европе квоты существовали, существуют и будут существовать без всяких переходных периодов. Они делают то, что им экономически выгодно. В США защитные меры принимаются без ограничений в случае необходимости защиты собственного товаропроизводителя. Зачем наши переговорщики отказались от квотирования по свинине после 2020 года, зачем снизили ставку внутри квоты по свинине с 15% до нуля? Непонятно.

ПРОФИЛЬ: Но есть же и плюсы членства в ВТО?

Линник: Одна из проблем в том, что при вступлении в ВТО реальных плюсов никто назвать не может – звучат только общие рассуждения. Что Россия получает взамен, мне неизвестно. Что мы теряем — понятно. Например, по мясу мы зафиксировали квоты до 2020 года минимум по 2 млн тонн импорта в год. Суммарные потери отрасли из-за этого составят около \$6 млрд в год. Некоторые коллеги-предприниматели говорят о позитиве после вступления в ВТО в части превалирования международного законодательства над российским — я не вижу плюсов. Меня устраивают законы РФ. У нас было много совместных предприятий с зарубежными партнерами, мы судились в Стокгольме, когда были разногласия. Если нужно защитить свои интересы юридически, мы нанимаем любую компанию в мире. Для этого ВТО мне не нужна.

ПРОФИЛЬ: Если нам не надо вступать в ВТО, то куда нам надо идти?

Линник: А есть необходимость куда-то идти или вступать? В России есть все фундаментальные условия для быстрого развития. Стратегия простая: сначала создание собственного товаропроизводителя, развитие внутренней конкуренции, затем излишки товаров с добавленной стоимостью идут на экспорт, и только после, возможно, будет необходимо вступать в ВТО, если эта организация доживет до того времени. Нам надо работать — ежедневно и много. Никакая ВТО для этого не нужна, она, наоборот, связывает правительство в инструментах поддержки и развития страны. Единственное верное решение в создавшейся ситуации — отложить ратификацию протокола и спокойно обсудить условия вступления с отраслевыми союзами, депутатами, представителями министерств, просчитать последствия для каждой отрасли, еще раз все взвесить.

ПРОФИЛЬ: Как вы оцениваете вероятность того, что ратификацию отложат?

Линник: Сложно сказать, это зависит от Владимира Путина и Дмитрия Медведева. Мне кажется, если в оставшееся до ратификации время еще раз тщательно взвесить все за и против, то ратификация может быть отложена без ограничения сроков.

Адрес ссылки: <http://www.profile.ru/article/ono-nam-nado-70664>