

## Перспективы международного рынка программного обеспечения в результате присоединения к ВТО

22 августа 2012 года Российская Федерация после 18 лет переговоров официально стала полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО), куда на данный момент входят 159 стран. Однако споры о правильности и выгоды данного шага именно для России, и в частности для рынка программного обеспечения (ПО), не прекращаются до сих пор.

*О.В. Калимулина*

УДК 339.5 : 061.1 ВТО  
+ 339.13.012 : 004  
ББК 65.5+65.428:32.97  
К-172

Участие в ВТО дает стране множество преимуществ, которые в целом составляют цель присоединения к ВТО<sup>1</sup>:

- Получение лучших в сравнении с существующими и недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- Доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- Создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- Расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в частности, в банковской сфере;
- Создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- Участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- Улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

Однако, как и в процессе переговоров, так и сейчас, уже после вступления, существуют также и противники данного важного шага страны. Основным аргументом противников вступления является неизбежность столкновения с жесткой конкуренцией со стороны западных компаний.

Ужесточение конкуренции со стороны иностранных компаний не сильно повлияет на положение российских компа-

<sup>1</sup> Цели и задачи присоединения / <http://www.wto.ru/russia.asp?f=target&t=9>



ний на рынке программного обеспечения. Все крупные западные и американские компании, такие как SAP и Oracle на рынке делового ПО, и Sony и EA на рынке развлекательного ПО, уже присутствуют на российском рынке благодаря инновационным формам внешнеэкономической экспансии, которые строятся на использовании Интернета для поставки товара или услуги конечным потребителям. При этом методы сбыта готовой продукции медленно становятся уже не такими актуальными. Развитие сетей связи, распространение Интернета, рост объемов электронной торговли создает все больше и больше основ для расширения торговли информационными технологиями с их же помощью. Среди методов продажи услуг на первое место выходит трансграничная поставка услуги, когда услуги оказываются посредством Интернета: обслуживание программного продукта с помощью удаленного доступа, консультирование посредством обмена электронными письмами. При выборе метода поставки программного продукта как товара тоже преобладает использование Интернета – программный продукт поставляется с помощью ссылки на скачивание или архива файлов, но тоже посредством Интернета. Таким образом, разработка ПО на экспорт была исключена из сферы контроля таможни и классифицирована как трансграничное оказание услуг<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Услуги могут быть поставлены четырьмя способами. Первый способ – трансграничная поставка услуги (с территории одного члена ВТО на территорию любого другого члена ВТО), т.е. ситуация, когда продавец и покупатель услуги не перемещаются через границу. Ее пересекает только услуга. Второй способ – это потребление услуги за границей, т.е. ситуация когда потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу, находясь на территории другой страны. В этом случае услуга и продавец услуги не перемещаются через границу, ее пересекает потребитель услуги. Третий способ – коммерческое присутствие, т.е. поставка услуг их поставщиком одного члена ВТО путем коммерческого присутствия на территории другого члена ВТО. В этом случае фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу и, находясь на территории другой страны, открывает представительство или дочернюю фирму, через которую предоставляет услугу потребителю услуги данной страны. Коммерческое присутствие – в терминах ГАТС – это третий способ поставки услуг, осуществляемый путем приобретения, учреждения или сохранения компании на территории другой страны с целью производства и поставки услуг, а также путем использования или создания филиала или представительства с этой же целью. Коммерческое присутствие – один из самых распространенных способов поставки услуг. По данным ВТО, на обеспечение коммерческого присутствия на мировом рынке услуг приходилось больше половины притока прямых иностранных инвестиций. По существующим оценкам коммерческое присутствие как метод поставки услуг опережает по стоимости другие методы предоставления услуг. Четвертый способ – это перемещение физических лиц, предоставляющих услугу, на территорию другого государства, где они эту услугу предоставляют. Другими словами, это ситуация, когда услуга предоставляется путем деятельности людей, которые приезжают из-за границы в страну, где находится ее потребитель. Таким образом, услуги могут продаваться (поставляться) четырьмя способами. Термины первый, второй, третий, четвертый способы поставки услуг в терминологии ВТО имеют самостоятельное значение и применяются как специальные термины. – Терминологический справочник по ВТО // <http://www.vavt.ru/wto>

Однако, несмотря на то что снижение таможенных тарифов не коснется напрямую программного обеспечения, но последствия могут затронуть данный рынок косвенно, так как в случае подписания Россией соглашения по информационным технологиям Information Technology Agreement (ИТА) будут отменены или снижены все пошлины на ввозимую информационно-технологическую продукцию – электронные устройства, компоненты.

Таблица

**Как изменятся некоторые пошлины в России после вступления в ВТО**

Товар	НП	ПП	КП	Год
Машины вычислительные, состоящие, по крайней мере, из центрального блока обработки данных, клавиатуры и дисплея	0%	10%	0	2015
Клавиатуры и другие устройства ввода-вывода	0	10%	0	2013
Запоминающие устройства	0	10%	0	2015
Карточки с магнитной полоской	5%	15%	5%	2014
Магнитные ленты, магнитные диски	5-10%	15%	0	2015
Магнитные ленты, записанные для ЭВМ шириной не более 4 мм	10%	15%	13%	2014
Магнитные ленты, записанные для ЭВМ шириной более 4 мм	10%	15%	10%	2015
Магнитные диски, записанные для ЭВМ	10%	15%	0	2015
Лазерные диски	10%	15%	0	2015
Лазерные диски только для воспроизведения звука	10%	15%	10%	2016
DVD-диски	10%	15%	5%	2016
Полупроводниковые носители информации	5 - 10%	15%	0	2015

НП - нынешняя таможенная пошлина

ПП - максимально возможная таможенная пошлина на переходный период

КП - окончательная таможенная пошлина

Год - год установления окончательной таможенной пошлины

**Источник:** ВТО (<http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2011/12/30/471095>)

В протоколе, помимо финального размера пошлины, который должна установить Россия для каждого товара, также указана предельно возможная пошлина на переходный период<sup>3</sup>. Например, сейчас в России не облагаются пошлинами компьютеры, запоминающие устройства, но до 2013-2015 гг. российские власти могут

<sup>3</sup> Королев И. / На какие товары Россия снизит пошлину из-за ВТО / 30.12.2011 / <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2011/12/30/471095>



установить их в размере до 10%. К 2015 году будут отменены пошлины на многие носители компьютерной информации, составляющие сейчас от 5% до 10%: полупроводниковые носители (флешки), лазерные диски, магнитные диски и ленты, а на DVD-диски пошлина сохранится, хотя и должна уменьшиться к 2016 году с 10% до 5%.

По мнению Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий (АП КИТ), присоединившись к ИТА и снизив таможенные барьеры, можно увеличить оборот разработчиков программного обеспечения, которые ввозят в Россию информационно-технологическое оборудование для целей разработки и тестирования, ввоз которого сейчас подлежит таможенному обложению<sup>4</sup>. Хотя и данный факт оспаривается некоторыми специалистами, которые полагают, что иностранная сборка считается гораздо более качественной, чем сборка в России даже с иностранными компонентами, и таким образом после отмены таможенных барьеров увеличится не количество продуктов российской сборки, а количество ввозимых иностранных продуктов.

В настоящее время ведутся обсуждения, опросы ведущих российских лидеров ИТ-индустрии в целях подведения результатов о выгодности подписания ИТА. Но последнее слово о том, какие меры будут приняты для защиты российских ИТ-компаний и их продукции, остается за государством. В частности, Министерство связи и массовых коммуникаций проводит дополнительную оценку необходимости присоединения к ИТА.

Однако в связи с важностью данного вопроса скоро решение уже будет принято и, скорее всего, в пользу подписания ИТА. Тогда все опасности, связанные с выходом в открытую конкуренцию с западными и американскими лидерами рынка, станут реальностью для отечественного рынка программного обеспечения. Готовы ли российские компании конкурировать с международными корпорациями, чьи продукты и услуги соответствуют самым высоким стандартам качества?

Организации, выбирая подходящий для них информационный продукт, руководствуются, прежде всего, двумя основными факторами: ценой и качеством. Среди нескольких вариантов – выбрать западное информационно-технологическое решение, надежность которого подтверждается соответствием международным стандартам качества, или выбрать российский программный продукт, который порой существенно выигрывает по стоимости по сравнению со своим зарубежным конкурентом.

Однако вступление России в ВТО и сопутствующие этому либерализация рынка и отмена таможенных барьеров, очевидно, быстро сотрет данные различия в цене. При этом различия в качестве останутся, и компании уже сейчас начинают задумываться, как поднять качество своей продукции и оказания услуг, хотя, например, Министерство связи и массовых коммуникаций не исключает возможно-

---

<sup>4</sup> Агапов И. / ВТО может грозить депрессией российской ИТ-отрасли / 22.10.2012 / <http://wto.wtcmoscow.ru/calendar/novosti/320>

сти, что отдельные организации, неспособные выдержать конкуренцию на новом рынке, будут вынуждены его покинуть<sup>5</sup>.

В октябре 2013 года было проведено совещание в Министерстве промышленной торговли России по вопросу итогов первого года после вступления России в ВТО, на котором Ассоциация предприятий по компьютерным и информационным технологиям (АП КИТ) и Некоммерческое Партнерство разработчиков программного обеспечения РУССОФТ предложили обратиться в Правительство с просьбой о незамедлительном присоединении России к ИТА, и данное предложение было поддержано большинством участников совещания, однако было заблокировано генеральным директором «Российской электроники» Зверевым А. и главой департамента Министерства промышленной торговли В.Евтуховым.

Во время совещания почти не обсуждались итоги вступления в ВТО, поскольку многие говорили о том, что пока никак не почувствовали результатов. Больше всего участников совещания волновали предложения нерыночного характер, например, ограничение закупок импортных компонентов и устройств для государственных и муниципальных нужд при условии наличия аналогов отечественного производства, введение заградительных пошлин, субсидирование производства.

Стоит также упомянуть, что в результате присоединения к ВТО переход всех российских компаний на международную систему финансовой отчетности (МСФО) неизбежен. Все сферы бизнеса готовятся к этому, уже давно запланированному переходу, поскольку данная тема поднималась уже не раз. Уже выпускается деловое программное обеспечение в целях помощи к подготовке отчетности по МСФО, например, у компании «1С» появились продукты «1С: Подсистема МСФО» и «1С: Консолидация 8», активно применяющиеся российскими компаниями, которые уже начали внедрять данную форму отчетности. В результате изменения подхода к финансовой отчетности предполагается, что деятельность компаний станет более прозрачной и привлекательной для иностранных инвестиций.

Кроме того, на рынок программного обеспечения окажет существенное влияние изменение законодательного регулирования российского ИТ-рынка в свете вступления в ВТО и соблюдение норм международного права. Проблема пиратства остается наиболее больной темой для российской индустрии ПО, и в ближайшее время будут пересмотрены и ужесточены механизмы борьбы с нелегальным распространением ПО.

Как сообщил В.Путин на обсуждении последствий вступления России в ВТО с членами Совета безопасности РФ, эффект от присоединения к ВТО будет виден не сразу<sup>6</sup>. В настоящее время можно только строить предположения и рассматривать возможные последствия, стараясь верно подготовиться к любым изменениям.

---

<sup>5</sup> Агапов И. / ВТО может грозить депрессией российской ИТ-отрасли / 22.10.2012 / <http://wto.wtcmoscow.ru/calendar/novosti/320>

<sup>6</sup> Гуркин С. / Путин о вступлении в ВТО: надо отстаивать интересы хорошего отечественного производителя / 21.11.2012 / [http://www.dp.ru/a/2012/11/21/Putin\\_o\\_vstuplenii\\_v\\_VTO/](http://www.dp.ru/a/2012/11/21/Putin_o_vstuplenii_v_VTO/)



Развитие отрасли информационных технологий можно назвать ключевым фактором инновационного развития, как мировой, так и, в частности, российской экономики. При этом научно-технологический прогресс постоянно идет вперед, оказывая влияние на все сферы экономики, и программное обеспечение не является исключением. Но, несмотря на то что вступление в ВТО может помочь модернизации экономики и привлечению иностранных инвестиций, важно не забывать о необходимости поддержания отечественного производителя ИТ.

### ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

Агапов И. / ВТО может грозить депрессией российской ИТ-отрасли / 22.10.2012 / <http://wto.wtmoscow.ru/calendar/novosti/320> (Агапов И. / ВТО mozhет grozit' depressiej rossijskoj ИТ-otrasli)

Гуркин С. / Путин о вступлении в ВТО: надо отстаивать интересы хорошего отечественного производителя / 21.11.2012 / [http://www.dp.ru/a/2012/11/21/Putin\\_o\\_vstuplenii\\_v\\_VTO/](http://www.dp.ru/a/2012/11/21/Putin_o_vstuplenii_v_VTO/) (Gurkin S. / Putin o vstuplenii v VTO: nado otstaivat' interesy horoshego otechestvennogo proizvoditelja)

Королев И. / На какие товары Россия снизит пошлину из-за ВТО / 30.12.2011 / <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2011/12/30/471095> (Korolev I. / Na kakie tovary Rossija snizit poshlinu iz-za VTO)

Муранов А. / Восприятие последствий вступления в ВТО / 23.01.2013 / <http://tehsovet.ru/pressrel/partners1/1722.html> Официальный сайт компании 1С / <http://1c.ru/> (Muranov A. / Vospriyatie posledstvij vstuplenija v VTO)

Ослунд А. / Россия в ВТО: поле возможностей / 25.03.2013 / <http://www.ecpol.ru/index.php/blog-portala/612-rossiya-v-vto-pole-vozmozhnostej> (Oslund A. / Rossija v VTO: pole vozmozhnostej)

Официальный сайт «1С» / <http://1c.ru> (Oficial'nyj sajt «1S»)

Официальный сайт Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий (АП КИТ) / <http://www.apkit.ru/> (Oficial'nyj sajt Associacii predpriyatij komp'juternyh i informacionnyh tehnologij (AP KIT))

Официальный сайт ВТО / <http://www.wto.org/> (Oficial'nyj sajt VTO)

Терминологический справочник по ВТО / <http://www.vavt.ru/wto> (Terminologicheskij spravochnik po VTO)

Цели и задачи присоединения / <http://www.wto.ru/russia.asp?f=target&t=9> (Celi i zadachi prisoedinenija)

