



Аналогично, в машиностроении, где при нынешнем росте инвестиций в основной капитал предприятий материально-техническое наполнение этих капиталовложений было бы невозможно, либо явно нецелесообразно на старой технической базе и потому соответствующий импорт возрос с 2000 по 2007 гг. более чем в 7 раз. И чем более инновационным стремилось быть предприятие, тем выше была доля импорта в приобретаемом им обо-

рудовании, вплоть до 70% его общего объема.⁴

Рост доли импорта во внутреннем потреблении отмечается практически во всех модернизирующихся отраслях, и, таким образом, он выступает в современной отечественной экономике как ее важный компенсирующий материально-технический ресурс и средство балансирования растущего внутреннего спроса и все еще недостаточного предложения.

Таблица 2

Потребление и импорт продукции в отдельных отраслях промышленности России
(млрд долл. и %)

Годы Отрасли	2000			2006		
	Потребление	Импорт	Доля импорта в потреблении	Потребление	Импорт	Доля импорта в потреблении
Металлургия	28,8	2,8	9,7	43,9	10,6	21,5
Пищевая	53,8	11,4	21,2	79,3	21,6	27,2
Дерево-обработка	10,8	1,3	12,0	14,3	4,0	28,0
Машино-строение	64,8	12,2	18,8	127,1	65,6	51,6
Легкая	5,8	1,3	22,4	11,0	5,9	53,6
Химическая	20,2	6,2	30,7	33,3	21,7	65,2

Источник: В. Оболенский. Роль внешнего фактора в экономическом развитии России. - М.: ИМЭМО, 2008, с. 11

Согласно таможенной статистике, расширение импорта в последние годы отмечается по большинству укрупненных товарных позиций, в т.ч. машинам, оборудованию, транспортным средствам, текстилю, обуви, продовольствию, химикатам, бытовой электронике и т.д., а по многим видам оборудования он даже сознательно поощряется, в интересах модернизации производственных фондов, снижением или даже временной отменой импортных таможенных пошлин.

В целом импортная продукция реально конкурирует лишь с 37% совокупного объема производства в обрабатывающих отраслях и сельском хозяйстве России, т.е. отечественным производителям здесь монопольно остается более половины объема внутреннего рынка, и проблема состоит лишь в том, в какой степени они в состоянии его заполнить.⁵ Например, по-

требности страны в препаратах крови (альбумин, иммуноглобулины) покрывается отечественным производством на 5-15%, а факторы свертывания (коагулянты) вообще не производятся в промышленном масштабе. В 2009 г. в г. Киров намечено пустить завод по переработке до 600 т донорской плазмы, стоимость сооружения которого гораздо дешевле многолетнего импорта этих препаратов. Но и он будет в состоянии закрыть потребности страны только по иммуноглобулину, оставив для импорта ничем не обеспеченные ниши в 42% по альбумину и от нуля до 60% по коагулянтам.

Специфическим направлением импорта в последние годы, в-четвертых, стал массовый ввоз узлов, частей и агрегатов для доукомплектации отечественной, в т.ч. экспортной, продукции, и сейчас, в порядке технологической



кооперации, их используют до 40% предприятий страны. В частности, половина велосипедов в стране собирается из китайских частей (хотя на них и ставится клеймо «Сделано в России»). Функционирует целая индустрия «промышленной сборки» из импортных деталей автомашин зарубежных марок с выпуском около 1 млн шт. в год. Новинка российского авиапрома «Суперджет-100» на 80% состоит из импортных компонентов, и даже в ОПК к настоящему времени утеряны технологии производства 36% видов материалов, из-за чего в отечественных образцах вооружений и военной техники иностранная элементная база составляет до 65%, а перспективные разработки обеспечены российскими компонентами и деталями лишь на 40-50%.⁶

В-пятых, отечественные предприятия, особенно модернизирующиеся, не так уж и бесстрашны перед лицом внешней конкуренции и, хотя и неравномерно, позиционируются на импортозамещении. «Наличие конкуренции, прежде всего, с импортом, - отмечают эксперты ГУ ВШЭ, - стимулирует предприятия к более активной реструктуризации и инновационной деятельности».⁷ Так, в сфере агробизнеса страна уже обеспечивает себя пшеницей и в возрастающей степени – растительными маслами, сахаром, мясом птицы, солодом, биодобавками и отдельными видами молокопродукции. Часть импорта пива, кондитерских изделий, молокопродуктов уже заменена внутренним производством на базе иностранных инвестиций. В целом, при росте ввоза продовольствия с 2000 по 2007 гг. более чем вдвое, его отечественное производство также расширилось примерно наполовину. В отраслях обрабатывающей промышленности то же происходит по автомобилям, тракторам, сельхозтехнике, а при общем увеличении ввоза машинотехнической продукции за тот же период в шесть раз, производство продукции отечественного общего машиностроения выросло более, чем в полтора раза, приборов оптики и электроники – на 2,5 раза и т.д.

В-шестых, рыночная экономика имманентно подразумевает конкуренцию, в т.ч. импортную. Для России она важна для того, чтобы прежняя монополия государства не трансформировалась в сеть частных (или государственно-частных) монополий, а сама эта экономика не стала бы, по известному выраже-

нию Президента Торгово-промышленной палаты России, бывшего Председателя Правительства страны Е.М. Примакова, «командно-рыночной». Уже сейчас российский потребитель платит не менее 2/3 цены товара не производителям, а посредникам, тогда как импорт проходит через меньший их круг, расширяет ассортимент предложения и внедряет в товаропроводящие сети культуру торговли. Без импорта и связанной с ним конкуренции мы ныне вряд ли имели бы, например, относительно дешевую мобильную связь, аналоги импортных автомобилей, новые формы страхования, достойную косметику, многие виды лекарств и т.д.

Наконец, в-седьмых, с позиций торгового и платежного баланса страны нет оснований беспокоиться об «импортной угрозе» при столь громадных размерах их положительного сальдо и золотовалютных резервах в более чем в 500 млрд долл., способных профинансировать семнадцатимесячный импорт страны при международно-принятых рекомендациях по объемам таких резервов в три-шесть месяцев. В 2000-2007 гг. эти резервы увеличивались, несмотря даже на опережающий (в 1,33 раза) рост импорта над экспортом. С воспроизводственной точки зрения это подводит, наоборот, к необходимости увеличения импорта, ибо сальдо и резервы фактически представляют собой природные ресурсы и овеществленный труд страны, вывезенные за границу без получения оттуда какого-либо товарного или интеллектуального эквивалента, и кредит тем иностранным государством, в валютах которого они номинированы.

Таким образом, данный поток внешней торговли России явно имеет свою диалектику – выступая как угроза для отдельных секторов хозяйства, он при квалифицированном наполнении и управлении может одновременно выступать и как фактор обеспечения экономической безопасности для других секторов и народного хозяйства страны в целом. В более широком плане, попытка самообеспечить страну всеми необходимыми продуктами вела бы к неэффективному использованию общественных ресурсов, так как наряду с отраслями, развитие которых может быть достигнуто с разумными затратами, пришлось бы дотировать заведомо неконкурентоспособные.



Сказанное выше, разумеется, отнюдь не умаляет необходимости совершенствования товарной структуры и управления

импортом, ибо пока она носит не только инвестиционный, а «проедаемый» характер.

Таблица 3

**Товарная структура российского импорта
2000-2007 гг. (%)**

<i>Показатели</i>	<i>Годы</i>	<i>2000</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>
Продовольствие и сельхозсырье		26,7	21,1	18,3	17,7	15,7	13,8
Минеральные продукты и электроэнергия		4,0	3,8	4,0	3,1	2,4	2,3
Химикаты		16,0	16,8	15,8	16,5	15,8	13,8
Лесобумажные товары		3,6	4,2	3,9	3,3	2,9	2,7
Текстиль, обувь		5,5	5,2	5,0	4,0	4,3	4,3
Металлы, драгоценности		7,3	7,3	7,9	7,8	7,7	8,2
Машины, оборудование, средства транспорта		33,3	37,3	41,2	44,0	47,7	51,0
Прочие товары		3,9	4,3	3,9	3,6	3,5	3,5
Всего:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: ВНИКИ// Внешнеэкономический комплекс России, № 1, 2007, с. 129; Минэкономразвития России

При объяснимом росте ввоза машин и оборудования, продовольствие, текстиль и ширпотреб все еще устойчиво составляют нем порядка 1/4. Если же учесть, что позиция «машины и оборудование» включает в себя еще и ввоз легковых автомобилей, то неинвестиционная доля в российском импорте в 2007 г. достигла 2/5. Это существенно отличается в худшую сторону от других «переходных экономик», решающих сходные с российскими проблемы развития, и при коэффициенте соотношения инвестиционных (и промежуточных) и потребительских товаров в нашем импорте в 1,4 раза в пользу первых, в Польше этот показатель, по подсчетам экспертов ВНИКИ, равен 3,8, Мексике – 5,2, Бразилии – 7,0, Южной Корее – 7,1 Индии – 16,0 и КНР -10,9 раза. В основном производственным (в отличие от российского туристско-потребительского) является импорт услуг.

Конечно, отчасти исправить такое положение можно через разумное регулирование импорта. Инструментами для этого являются Таможенный тариф страны, а также механизмы защитных мер в торговле, квотирование, лицензирование, сертификация и фитосанитар-

ный контроль, о чем будет подробнее сказано ниже. Пока же более интересными для анализа и относительно малоизученными представляются специфические «встроенные ограничители» импорта на российском рынке, объективно ограничивающие импорт и «крышующие» импортозамещение.

Возможности и пределы импортозамещения.

Естественно, что растущий импорт наталкивается на встречную конкуренцию отечественной промышленности там, где она к этому способна и где действуют значимые антиимпортные факторы, имеющие в России свою специфику.

Первый из них – расстояния от границ до потребителя, удорожающие импорт, особенно при нынешнем росте стоимости перевозок. «Большие расстояния нас защищают, - отмечал член Совета Директоров «Вимм-Билль-Данн» С. Пластинин. – Импорт убивает внутреннее производство только в тех сегментах, где продукцию можно транспортировать достаточно не дорого».⁸ Эти расстояния должны



быть помножены еще и на качество (или вообще наличие) дорожной сети. Из-за ее неразвитости само движение импорта по цепи поставок потребителю удорожает его на 15-25% (в Германии – 9-10%, Великобритании – 8%), в контейнерах перевозится всего 35% импорта против 65% в мире. Плотность автодорог в России в четыре раза ниже, чем в Западной Европе, а потери от их низкой пропускной способности составляют до 3% ВВП или в шесть раз больше, чем в ЕС.

Накладные расходы увеличивает и наше оптовое звено, добавляющее в цену импорта 7-10%, тогда как в Европе и США этот показатель равен 1-3%.⁹ Поэтому, захватывая через торговые сети рынки крупных городов, импортеры вынуждены обходить «глубинку», где с ними успешно конкурируют уже не только отечественные корпоративные производители, но и потребительская кооперация, охватывающая ныне 100 тыс. сел и деревень с населением в 35 млн чел., причем поставки через ее сеть продукции местного производства в потенциальности могут быть увеличены в 2-3 раза.¹⁰

Важно, наконец, и то, что современная модель потребления, во многом основывающаяся на импорте, еще не стала доступной для большинства населения страны, не имеющего располагаемых доходов для приобретения престижных или даже просто импортных товаров. Так называемый средний класс, как ее основной носитель, в России еще не сформировался, зато 21% населения находится ниже черты бедности и еще 25% являются малообеспеченными, т.е. примерно 60% населения не может разнообразить свое потребление за грань простейшего продуктового набора. Поэтому, в частности, 37% населения тратят свои деньги только на еду и одежду, тогда как доходами

для выбора потребительской корзины, включающей импорт на регулярной основе, обладают, по некоторым оценкам, реально лишь 10% населения. Еще большие различия, чем в целом по стране, отмечаются здесь между регионами России.

За пределами потребительского спроса при выборе между отечественными и импортными товарами предприятия руководствуются еще и такими сугубо производственными критериями, как приспособленность импортной техники для работы в условиях России, совместимость приобретаемого оборудования с существующим, нехватка достоверной информации об импортной технике и, наконец, своими уже сформировавшимися предпочтениями.

«Конечно, есть продукция известных торговых марок Японии, Германии, США, зарекомендовавших себя во всем мире качеством производимого оборудования, но там и цена соответствующая, - комментирует ситуацию Генеральный директор ЗАО «Гортехмаш» (техника для горнодобывающей промышленности) Н. Артеменко, - а нам никуда не деться от суровых условий Сибири. Импортная техника не адаптирована к ним, к тому же технологическая дисциплина при эксплуатации импортных машин должна быть на порядок выше, обслуживающему персоналу нужно еще многому учиться, а времени учиться нет. Поэтому оптимальным соотношением цены и качества в настоящий момент отличается продукция именно отечественных производителей»,¹¹ коль скоро она есть в наличии. Не случайно российское машиностроение, даже отсталое и послекризисное, не знает такого явления, как затоваривание запасами, и его продукция обычно идет потребителю «с колес».

Таблица 4

Предпочтения отечественных покупателей оборудования по его импорту и внутреннему производству*

Отрасли	Новое оборудование		Подержанное оборудование	
	Импортное	Национального производства	Импортное	Национального производства
Электроэнергетика	44	88	9	35
Нефтедобыча	59	98	10	18
Нефтепереработка	81	99	-	15
Газовая	69	98	21	53
Угольная	12	91	2	12



Отрасли	Новое оборудование		Поддержанное оборудование	
	Импортное	Национального производства	Импортное	Национального производства
Черная металлургия	66	93	15	30
Цветная металлургия	63	97	4	23
Металлообработка	40	61	9	26
Лесная	23	40	5	13
Стройматериалы	13	57	3	20
Легкая	18	38	5	12
Пищевая	32	56	1	18
В среднем	54	88	9	28

Примечание к таблице:

*В % от числа предприятий, ответивших на вопросник.

Источник: «Экономическая наука современной России», № 2, 2006, с. 52

«По конструкторскому замыслу и техническим возможностям наше оборудование не хуже, - подводит итог журнал РСПП «Промышленник России», - мы проигрываем в качестве изготовления из-за недостаточных технологических возможностей производства».¹² Суммарным следствием сказанного является низкая эластичность показателей работы российской промышленности к импорту, которая колеблется от 0,0101 в газовой индустрии до 0,2854 в машиностроении, составляет всего 0,0687 в агробизнесе, и лишь в пищевой (0,6704) и легкой промышленности (2,4430) эти показатели выбиваются из общего ряда.¹³ **Другими словами, народное хозяйство России, даже при доле импорта в 16-17% ВВП, реагирует на него достаточно инерционно.**

Сказанное, разумеется, не означает того, что российские промышленность и агробизнес не должны вступать с импортом в конкуренцию за свой собственный рынок.

На это направлены, в числе прочего, федеральные целевые и иные государственные программы развития наукоемких отраслей промышленности. Например, при реализации соответствующих программ, курируемых Минпромторговли, объем продаж отечественной электронной продукции к 2011 г. намечено довести до 45 млрд руб. и к 2015 г. – до 350 млрд руб. Это позволит решить задачи обеспечения потребностей страны стратегически важной аппаратурой, а также уже в 2011 г. существенно уменьшить долю импорта в закупках предприятий радиоэлектронного комплекса. Не-

смотря на всю ее справедливую критику и непродуманность, дала определенный антиимпортный эффект программа льготного обеспечения населения лекарствами, значительная часть которой по конкурсу осталась за отечественными поставщиками («Фармстандарт», «Отечественные лекарства», «Нижфарм», «Фармцентр» и др.), а на рынке стало работать меньше иностранных дистрибьюторов, но больше отечественных производителей.¹⁴

Неоднозначная, но не безнадежная ситуация складывается и в АПК, хотя здесь, как и везде, многое будет зависеть от будущего инерционного или, наоборот, инновационного характера его развития. По инерционному сценарию объем импорта продовольствия к 2020 г., по сравнению с 2006 г., может возрасти в 2,5 раза при увеличении отечественного производства в 1,9 раза, по инновационному – в 2,1 раза и 2,2 раза, соответственно. При этом характерно, что применительно к импорту агробизнес ставит вопрос даже не об низком уровне его доходов, а о необходимости доведения субсидирования отечественного сельхозпроизводства до уровня конкурирующего с ним зарубежного, ибо пока разрыв здесь достигает 17 раз.¹⁵

Равным образом, в дискуссиях по этому вопросу, наряду с концепцией тотального изоляционистского импортозамещения продовольствия, присутствуют и более взвешенные точки зрения, а именно отказа от «развития всех, в том числе неэффективных отраслей сельского хозяйства», ради достижения гибкого баланса импорта, производства и экспорта, что



может «обеспечить России продовольственную безопасность, отвечающую реалиям современного глобального мира», как видит это директор Института конъюнктуры аграрного рынка Д. Рылько.¹⁶

Аналогично, академик РАСХН И. Буздалов полагает, что «необходимо иметь значительные объемы импорта продовольствия и последовательно снижать его лишь по мере достижения высокой степени устойчивости социально-экономического развития агропродовольственной системы страны и повышения конкурентоспособности отечественного производства».¹⁷ Представляется, что такой подход, по крайней мере, не должен игнорироваться.

Но во всех случаях, в рамках национального проекта «Развитие АПК» Россия уже вернула себе второе место в мире по производству картофеля, третье – молока, пятое – зерна, шестое – скота и птицы.

На импортозамещение работают и те процессы, которые происходят внутри отечественного бизнеса. По данным опроса, проведенного экспертами ГУ ВШЭ, несмотря на то, что разлет производительности российских предприятий на уровне отдельных отраслей составляет нередко до трех раз, даже в самых «безнадежных» видах производств можно найти 20-25% предприятий, сохранивших (или приобретших вновь) свою конкурентоспособность.¹⁸ Даже в животноводстве есть немало предприятий с рентабельностью в 40% и выше («Славянское», Орловская область – 42,3%, «Омский бекон» – 46,6%, «Пригородное», Свердловской области – 50,2% и т.д.).¹⁹ По мере формирования крупных отечественных игроков конкурентными для импортеров становятся металлургия, строительство, химия и нефтехимия и даже пищевая промышленность,²⁰ причем все чаще и чаще в силу целевых усилий конкретных российских предприятий. К этому подталкивает и растущий внутренний спрос и, например, к 2010 г. он оценивается в 135 тыс. тракторов (вместо 12 тыс. в 2006 г.), 60 тыс. комбайнов (9 тыс.) и т.д. Как уже указывалось, сюда во все большей мере переключают свое внимание и российские «чемпионы» мировых рынков – металлургия, химия и нефтехимия, лесная промышленность и т.д.

Как конкретные примеры, удельный вес сахара в импорте сократился на 1/3, импортного мяса птицы в его продажах снизился за

последние годы на 4% и составляет 45%. Эти результаты могли бы быть и более впечатляющими, если бы не толстая «прокладка» посредников между потребителем и производителем, которому остается, например, всего 35% конечной цены мяса и 43% - яиц. По кисломолочной продукции отечественное животноводство превысило уровень 1990 г., за 2000-2006 гг. производство жирных сыров росло на 10% в год, сычужных увеличилось на 54,4%, плавленых – в 2 раза.²¹ В фармацевтике при импорте 3/4 всех лекарств, рынок биологически активных добавок уже в 2005 г. был на 3/4 российским, и их производство компанией «Эвалар» за 1998-2006 гг. увеличилось в 42 раза.²² На базе Новосибирского Академгородка налажен выпуск перорального (аэрозольного) инсулина, чего не смогла сделать даже «Пфайзер».²³

В химической промышленности «Никохим» запустил линию по производству хлористого магния, который ранее импортировался. Компанией «Сибилар» начато производство инсектицидов и репеллентов, не уступающих импортным, в т.ч. для работы в таежных условиях. В черной металлургии существенно расширяется производство труб большого диаметра, штрипсов для них, холоднокатаного автолиста, изделий из нержавеющей стали и т.д. Только на Новосибирском металлургическом заводе для развития трубного производства модернизируется стан «20-114», строится трубосварочный стан «10-50», линия продольной резки горячекатанного штрипса «АПР-850», трубоэлектросварочный стан на 72 тыс. т труб в год диаметром 15, 20 и 25 мм при толщине 3,2 мм, на Ижорском заводе – одношовных сварных труб с трехслойным полимерным покрытием диаметром в 1920 мм и т.д.²⁴ Кстати, эти производства позволят задействовать и наши запасы легирующих металлов, которые пока остаются втуне, ибо на экспорт идет в основном металлический полупродукт для дальнейшей прокатки. Наконец, в электротехнике и машиностроении «Диэлектрические кабельные системы» целиком вытеснили импорт коллекторов электропроводки, в сфере услуг «Национальная факторинговая компания» за 2000-2006 гг. увеличила предложение соответствующих услуг в 40 раз, лизинговая компания банка «Уралсиб» - в 32 раза, снизилась доля импорта на рынках соков, пельменей, мороженого, мягкой мебели, детских развлечений и т.д.²⁵ С 2015 г. прекратится ввоз электроэнергии.



Разумеется, и здесь в сочетании с частной инициативой нужна государственная политика. Например, хотя на территории России залегают 20 млн т руд с 40% содержанием хрома, мы везем его из Казахстана и Турции. Имея 250 млн т руд марганца с его содержанием 20%, завозим его из тех же стран, легируем нашу сталь бразильским ниобием, хотя его руды залегают в Якутии и Иркутской области, и т.д.²⁶ При ввозе полумиллиарда литров вина предпочтение отдается дешевому винопродукту по 25 ц. за литр, который затем продается по 70-80 руб., но не качественному (1-1,5 долл. за литр),

ибо после достижения вином цены в 120 руб. за литр на него начинается рост акцизов и т.д.²⁷ Наконец, в 2005 г. на Дальний Восток, при наличии рекордного местного урожая сои, был завезен соевый шрот, который так и не удалось реализовать.²⁸

С учетом сказанного, специалисты Института народнохозяйственного прогнозирования РАН предсказывают рост российского импорта в среднегодовом выражении по инерционному и инновационному сценарию на период 2006-2030 гг. в следующих значениях.

Таблица 5

Темпы роста импорта к ВВП страны на 2006-2030 гг. (% в среднем в год)

Годы	2006-2010	2011-2015	2016-2020	2021-2025	2026-2030
<i>Показатели</i>					
ВВП	6,2 (7,8)*	6,0 (8,2)	5,9 (8,0)	5,3 (7,7)	4,4 (7,4)
Импорт	9,2 (8,2)	5,2 (4,7)	4,2 (4,7)	4,1 (5,0)	5,6 (5,5)

Примечание к таблице:

* В скобках – инновационный сценарий

Источник: Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007-2030 гг. - М., 2007, с. 24

Таким образом, **на перспективу можно ожидать стабилизации темпов роста импорта России и соотношения его динамики с ВВП и уменьшения доли импорта в приросте конечного и промежуточного потребления.**

Немалый вклад в это может внести научно-обоснованная импортная политика страны.

Защита внутреннего рынка и эффект регулирующей деятельности ВТО.

В Российской Федерации не практикуется (как, например, в США) государственных мер поддержки для предприятий, несущих ущерб от растущего импорта аналогичной или сходной по производству продукции. Поэтому, практически все меры защиты отечественного производителя от импортной конкуренции сосредоточены на таможенной границе страны в виде ставок Таможенного тарифа страны, квот, лицензирования, сертификации и специальных защитных мер.

Хотя все эти меры применяются в мировой практике, их российский механизм и иерархия достаточно архаичны. По своему характеру они подчинены интересам не проведения осознанной промышленной политики государства, а, прежде всего, нуждам фиска, т.е. защищают, по сути, не отечественного производителя, а доходы госбюджета.

Действительно, основным инструментом такой защиты является Таможенный тариф, т.е. самый негибкий и неповоротливый инструмент импортной политики, при явной второстепенности мер нетарифного регулирования, ныне преобладающих в мире и используемых для оперативной реакции государств на изменение ситуации на мировых рынках. Средневзвешенная ставка таможенной пошлины тарифа в 2007 г. была равна 11,25%, т.е. примерно вдвое превышала аналогичную ставку стран-членов ВТО. Сам тариф «в интересах большей собираемости» пошлин был сведен всего к четырем базовым ставкам – 5, 10, 15 и 20 процентов, что делает его малоприменимым как для тонкой настройки на избиратель-



ный протекционизм, так и для целей дипломатического торга. Как правило, ставки его пошлин растут, в тех же фискальных целях или как результат лоббирования, по тем товарам, импорт которых в страну по тем или иным причинам начинает увеличиваться, причем такой «лоббируемый протекционизм» может достигать до 35-1100% уровня контрактной цены, что никак не базируется на экономических обоснованиях и вызывает лишь раздражение партнеров.

При регулировании импорта в нашей стране отмечается широкое использование комбинированных пошлин, т.е. дополнения их адвалорных ставок специфическими, что крайне затрудняет расчет рентабельности импорта, но зато страхует доходы налоговиков. Такие ставки, достаточно редко применяемые в мире, покрывали до недавнего времени 16% десятизначных товарных позиций тарифа и концентрировались, в основном, в сфере продовольствия и ширпотреба. Другими особенностями тарифа является все тот же фискальный сбор с товаров, которые вообще не производятся в стране (и, следовательно, не конкурируют с российской промышленностью) и несвязанность иерархии ставок тарифа со степенью обработки ввозимой продукции. Наконец, практически вся комплектация проходит по нему как «запчасти», с обложением их выше, чем соответствующих готовых изделий, что неоправданно удорожает технологическую кооперацию.

Между тем, особенно с учетом «серого импорта» и контрабанды, даже эта пугающая схема оказывается проницаемой для импорта. При росте его стоимости на 1% спрос на него снижается в России всего на 0,7-0,8%, в т.ч. в легкой промышленности – на 0,6%, машиностроении – 0,83%, химии – 0,87%, лесной промышленности – 0,86% и в пищевой – 0,96%.²⁹

Играет здесь свою роль и политика. В наследство от Советского Союза России досталась система тарифных преференций при импорте для продукции развивающихся стран, хотя государства с переходной экономикой, каковой стала Россия после 1991 г., не обязаны их предоставлять. Согласно этой системе, с продукции утвержденной номенклатуры из 103 развивающихся стран при импорте в Россию взимается только 75% от ставки номинальной пошлины тарифа, причем продукция 53 наиме-

нее развитых стран допускается на наш рынок вообще беспошлинно. Хотя «цена вопроса», с точки зрения все того же фиска, составляет здесь примерно до 300 млн. долл. в год, действительное воздействие преференций на российскую промышленность много больше. В-первых, в число их стран-бенефициаров входят КНР и Южная Корея, да и ряд других развивающихся стран, которые вполне способны завалить наш рынок дешевым ширпотребом и даже машинотехнической продукцией (преференции для Болгарии и Румынии были отменены лишь после их присоединения к ЕС), т.е. по сравнению с другими странами наши преференции оказываются наименее избирательными. Во-вторых, опять-таки вопреки мировой практике, мы не дифференцируем уровень предоставляемых преференций по степени конкурентоспособности поступающих к нам товаров и влияния их импорта на отечественных производителей, а также не обуславливаем данные льготы какими-то встречными уступками. Между тем, ряд развивающихся стран до сих пор не признал за Россией статуса страны с рыночной экономикой, до 40% бенефициаров применяют против нас антидемпинговые процедуры. Соответственно, представляется, что в современных условиях данная система заслуживает или отмены, или минимизации, и ее, в сложившемся виде, не надо тащить с собой в ВТО.

И, наоборот, преобладающие в мировой торговле нетарифные меры регулирования импорта (антидемпинговые, компенсационные и иные защитные меры, квоты, лицензии и т.п.) применяются нами крайне редко, даже несмотря на наличие предусматривающего их законодательства.

Так, в частности, сертификация импортной продукции, несмотря на всю свою распространенность, применяется в России практически исключительно в технических целях. Лицензирование остается подчиненным тем же техническим соображениям и соображениям безопасности и влияет на импортную конкуренцию разве только в торговле спиртными напитками, деликатесами и фармацевтикой. Квотирование импорта (по состоянию на 1 марта 2008 г.) распространяется только на мясо птицы, крупного рогатого скота и свинину. И если в мире ежегодно инициируется до 360 различных защитных мер, включая антидемпинговые



процедуры, то в России с 1998 г. до наших дней их было установлено всего 20 -10 специальных защитных мер, 8 антидемпинговых процедур и 2 случая компенсационных пошлин, из которых ныне действуют всего 12 (4, 7 и одна из указанных мер соответственно). Вопреки законодательным возможностям с 2003 по 2008 гг. ни разу не применялись предварительные защитные меры, не налажен мониторинг агрессивного импорта, не определен его порядок и потому в стране ни разу не были начаты соответствующие антиимпортные расследования по российской инициативе. Другими словами, эти меры входят в наш торгово-политический арсенал как малочисленные, несистемные и обращенные к относительно узкому кругу товаров по разовым жалобам отечественной промышленности. Кроме того, более чем в половине случаев их объектом является одна только Украина.

Неудивительно, что когда пришла пора подчинить наш регуляторный импортный механизм нуждам инновационной политики страны, он оказался к этому неприспособлен, и действовать здесь приходится не через правила, а через исключения. Так, были временно сняты ввозные пошлины на ряд видов машин, оборудования, заготовок и комплектации, не производившихся в стране, но необходимых для модернизации ее экономики или «промышленной сборки». Расширилась практика применения таких исключений, как специальные таможенные режимы при переработке ввезенной продукции (давальческого сырья) на таможенной территории России для последующего реэкспорта, освобождение от пошлин оборудования и машин, вносимых иностранными инвесторами в уставные капиталы совместных предприятий, льготы по лизингу, особые экономические зоны. Однако эти разрозненные меры, наряду с разовым позитивным эффектом, создавали во внешнеэкономическом регулировании обстановку нестабильности и непредсказуемости и, например, в 2006-2007 гг. в год менялись ставки до тысячи индивидуальных таможенных пошлин.

В 2008 г. была разработана концепция «Основные направления таможенно-тарифной политики на 2009 г. и плановый период до 2010 и 2011 годов». В части импорта этот документ выступает за дифференциацию ставок таможенного обложения в зависимости от глубины

переработки и предназначения товаров, более широкое использование специальных таможенных режимов, поощрение технологической кооперации, продвижение по пути формирования зоны свободной торговли и таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, оптимизацию системы преференций и т.д. Однако и эти изменения были заявлены не как самостоятельная программа, а как своего рода приложение к новому трехлетнему бюджету страны на 2008-2010 гг., т.е. имеют тот же фискальный характер.

Получило право гражданства и управление импортом через валютный курс рубля, в ряде случаев более эффективное, чем манипуляции с тарифом. За последние годы реальный эффективный курс рубля к доллару возрос более чем на 8%, что удешевило импорт. Отсюда – постоянное стремление Минфина (и, отчасти, Центробанка) видеть в повышательной динамике курса рубля специфический риск и занижать этот курс, мотивируя это заботой о конкурентоспособности российского экспорта.

Однако на поверку этот аргумент выглядит малоубедительным. При преимущественно топливно-сырьевом характере вывоза и сверхвысоких ценах на него, колебания этого курса оказывают на российский экспорт чисто символическое влияние, а на экспорт нашей немногочисленной готовой промышленной продукции они начинают влиять на конкурентоспособность только где-то с рубежа 3-4% изменения. «При значительной доле сырьевых товаров в экспорте и благоприятной экономической конъюнктуре, - обосновывают эту точку зрения эксперты ИЭПП С. Дробышевский и др. - реальный обменный курс практически не влияет на экспорт».³⁰ «Похоже, - соглашается с ними С. Журавлев, - существует не так много индустриальных секторов, которые могли бы негативно среагировать на рост обменного курса».³¹

Главное же, повышение курса рубля несет с собой отнюдь не только экспортноограничивающий эффект. При этом, например, увеличивается капитализация российской промышленности, банковской и фондовой системы, которые ныне заметно недооценены, особенно при их приватизации или покупке иностранцами. Удешевляется машинный импорт, комплектация, привлечение кредитов из-за рубежа. Стимулируется вымывание иностранной валюты из внутреннего обращения. Возрастает и престиж рубля, особенно если мы серьезно наме-



рены превратить Россию в международный финансовый центр и сделать рубль валютой мирового платежа и резерва. Соответственно, **вектор курсовой политики страны должен быть не однонаправленным, а определяться каждый раз совокупностью конкретных обстоятельств.**

Возвращаясь к импортной, да и внешнеэкономической политике в целом, со всей очевидностью можно констатировать, что она нуждается в пересмотре и ее необходимо вернуть, наконец, в руки профессионалов и вывести из «тени фиска». В части импорта, для такой новой политики готов и своеобразный план, родившийся в ходе переговоров России о присоединении к ВТО.

Дело в том, что вести такие переговоры на базе старого механизма регулирования импорта было невозможно и этот механизм явно подставлялся под свой демонтаж. Поэтому первоначальное предложение («оффер») России в области тарифов был сформулировано на базе не существующего российского регулирования, а мировой торговой практики, т.е. было принципиально иным, а предложение («оффер») по услугам вообще разрабатывалось с «чистого листа», ибо российское деловое законодательство в этой области было либо мозаичным, либо не существовало вовсе.

В соответствии с процедурой переговоров, оба предложения («оффера») должны были быть в двухстороннем порядке согласованы со странами-членами ВТО, вошедшими в две специальные рабочие группы по России (товары и услуги), и, после подписания с ними двусторонних протоколов о согласовании, обобщены в сводном протоколе об условиях присоединения России к этой Организации. При этом, после уторговывания, ставки тарифного «оффера» превращались в «начальные ставки связывания», заменяя собой ныне действующие таможенные пошлины, и после переходного периода, который оговорила для себя Россия, фиксировались в новых значениях как «окончательные» по правилам ВТО. Та же процедура применялась и к услугам, где страна согласовывала «горизонтальные» и «специфические» исключения для себя (по четырем упомянутым выше каналам их предоставления) из принципов национального режима и наибольшего благоприятствования, оставляя остальной массив услуг свободным для иностранных провайде-

ров, причем по отдельным видам услуг (например, по страхованию) здесь также предусматривались переходные периоды.

Однако принципиальная новизна первоначального российского тарифного «оффера» заключалась не в согласительных процедурах и даже не в ставках пошлин самих по себе, а в том, что он **превращает Таможенный тариф из орудия, подчиненного фиску, в инструмент осмысленной промышленной политики страны и формирования ее внешнеэкономической и общехозяйственной специализации.** Одновременно, первостепенными были признаны не сам факт и не скорость присоединения России к ВТО, а его качество.

Конкретно это выражалось, во-первых, в выведении из-под переговорного процесса примерно 20% позиций нашего Таможенного тарифа, по которым страна сохранила за собой свободу в определении уровня и характера таможенного обложения. Кроме того, Россия отказалась от присоединения к многосторонним Соглашениям ВТО по правительственным закупкам (тем самым оставив примерно 2 трлн долл. государственного спроса на товары и услуги преимущественно за российским бизнесом) и по беспошлинной торговле авиатехникой (тем самым защитив свой авиапром). Важно и то, что исходные ставки связывания были заложены в «оффер» при их среднем значении в 15,6%, т.е. в полтора раза выше, чем в действовавшем тарифе с тем, чтобы использовать это завышение как резерв в ходе переговоров.

Во-вторых, вся остальная номенклатура импорта была разделена на товары, не составляющие конкуренции для отечественной промышленности (в т.ч. и те, которые она, по всей вероятности, не будет производить), по которым в «оффере» были предусмотрены обнуление или существенное снижение пошлин, и конкурирующие с ней, по которым (пусть сезонно или временно) сохранялся разумный уровень протекционистской защиты. В частности, нулевое обложение было в итоге согласовано для сложной бытовой и офисной электроники и элементной базы к ней и сниженное – для тропического продовольствия и сельхозсырья, широкофюзеляжных дальнедистанционных авиалайнеров, частей и узлов для комплектации, мощных газовых турбин, ряда товаров для выполнения национальных программ в облас-



ти сельского хозяйства и здравоохранения (витамины, вакцины, субстанции лекарств, ядохимикаты, жмых, автопогрузчики, медавтомобили). И, наоборот, производимые в стране подсолнечное и рапсовое масло при импорте будут облагаться существенно выше, чем тропическое (пальмовое, кокосовое, арахидное и др.), хвойная и лиственная древесина – выше тропических пород дерева, и то же касается стройматериалов, игрушек и т.д.

В-третьих, таможенное обложение в «оффере» было четко ранжировано и возросло по мере увеличения степени обработки товаров (древесина-шпон-мебель, табак листовой-табак курительный-сигареты, какао-бобы-какао-порошок-шоколад и т.д.).

На этом фоне изменилась и сама, прежде негибкая, структура пошлин. Вместо четырех «базисных» уровней в «оффере» вошли значения пошлин по всей цифровой гамме, включая их дробные величины. Было существенно сокращено (до 1100) число комбинированных пошлин при сужении примерно вдвое их специфической составляющей (лимоны, маргарин, одежда, аккумуляторы и др.). Была проведена «распаковка» отдельных стандартных восьмизначных позиций тарифа на предмет выделения их них (до двенадцатого знака) тех категорий товаров одного вида, которые заслуживают дифференциации уровней обложения (внедорожники, консервы из икры осетровых, ткани саржевого переплетения и пр.). Наконец, пошлины на сахар-сырец были сделаны сезонными, а на импорт мяса, свинины и птицы были запрошены временные тарифные квоты (т.е. контингенты номинального тарифного обложения с его повышением при ввозе этих продуктов свыше данных квот).

Для реализации всех этих изменений Россия запросила (и получила) переходный период по примерно 500 товарным позициям, по которым перемещение от первоначальных к конечным уровням связывания пошлин, в зависимости от степени «чувствительности» импорта товара для отечественной промышленности, могло занять от года до семи лет с тем, чтобы дать российскому бизнесу время на адаптацию к новым конкурентным условиям (вертолеты, взрывчатые вещества, авиалайнеры, сжиженные газы и др.). При этом для особо проблемных товаров (автомшины, мебель) был согласован «нелинейный» график такого

перемещения со снижением ставок пошлин не равномерно и пропорционально по годам, а с отнесением основной части этих уступок на завершающие годы переходного периода.

В итоге, на «конечном уровне связывания», т.е. через семь лет после присоединения России к ВТО, средний уровень таможенного обложения ее импорта по ставкам наибольшего благоприятствования для членов ВТО составит 7% по промышленным и 18-19% по аграрным товарам, что на 1/4-1/3 ниже заявленного «первоначального уровня связывания» и что, собственно, и представляет собой цену (как видим, отчасти виртуальную) за присоединение России к этой организации. Камнем преткновения, однако, остается режим торговли сельхозтоварами, по которому России на момент завершения данной статьи не удалось согласовать в ВТО разрешенный уровень агрегированной поддержки ее сельхозпроизводства и экспорта. Партнеры считают запрашиваемую нами сумму в 9 млрд долл. в год завышенной (фактически мы тратим на эти цели в последнее время чуть более 1 млрд долл. в год),³² тем более, что сокращение аграрных субсидий видится в ВТО как одно из основных направлений в ее работе на будущее. Очевидно, здесь России нужно идти по пути преобразования практикуемых ею инструментов агроподдержки из запрещаемых («желтых») в разрешенные («зеленые») и сведения «желтых» до общеразрешенного ВТО уровня в 5% к объему сельхозпроизводства.

В части торговли услугами Россия, в рамках положений Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС) провела переговоры по 125 их секторам из 150, открыв для свободной конкуренции 30 секторов и введя специальные требования и ограничения для иностранных провайдеров по 86. В частности, договорено, что в общем плане на иностранных провайдеров не будут распространяться наши государственные дотации в данной сфере. Ограничено их право на сделки с землей, в т.ч. в рамках приватизации. Наш рынок услуг закрыт для иностранных некоммерческих организаций, а также по большинству секторов услуг для иностранных физических лиц, работающих на российской территории. В специфическом плане оговорены исключения из ГАТС для режима иностранных инвестиций, транспортных опера-



ций, телевидения, совместного производства фильмов и туризма, а также квалификационных требований и национальности провайдеров и их должностных лиц в сфере массовых коммуникаций, финансов, страхования, медицины и т.п.

В сферах финансовых услуг, аудита, адвокатуры и консалтинга деятельность иностранных провайдеров России разрешена лишь в определенных юридических формах с ограничениями по доле в капитале, сферам операций и при соблюдении квалифицированных требований. В банковском и страховом бизнесе предусмотрены переходные периоды для выполнения Россией взятых на себя обязательств.³³

Конкретные последствия присоединения к ВТО для отечественной экономики и социальной сферы все еще продолжают вызывать споры, причем зачастую это подменяет разработку адаптационных мер, необходимых при присоединении к этой Организации. Как показывают разноплановые по методике, но сходные по результатам подсчеты, **такое присоединение не несет для народного хозяйства и социума России чего-либо фатального.** Установлено, что оно может иметь своим результатом увеличение темпов экономического роста страны на один дополнительный процентный пункт в случае продолжения такого роста и их снижение на один процентный пункт в случае сокращения производства.³⁴ «Напрашивается вывод о высокой инерционности российской экономики и ее устойчивости к такому рычагу экономического регулирования, как тарифный режим, - отмечают в этой связи эксперты Центра макроэкономического прогнозирования (ЦМАКП). - Основные тенденции развития экономики будут определяться отнюдь не факторами, связанными с присоединением или неприсоединением России к ВТО, а общим ходом ее экономического развития»,³⁵ и с этим выводом можно согласиться.

Действительно, расчеты на эконометрических моделях показывают, что из 52 просчитанных отраслей, 32 по присоединении к ВТО вполне укладываются в указанный выше диапазон ± 1 п/п, и существенно выбиваются из него лишь пять, а именно мясомолочная, фармацевтическая, автостроение, микробиологическая промышленность и сельхозмашиностроение. Динамика численности занятых в рассматриваемом сценарии также не показывает замет-

ного сокращения.³⁶ Пострадать при этом могут и отдельные изолированные и узкоспециализированные градообразующие предприятия, в т.ч. в ОПК, которых, правда, насчитывается в России около 900. Наконец, наложение на российскую экономику трафарета ВТО усилит различия в уровнях развития различных регионов страны и миграцию населения с Востока на Запад и с Севера на Юг России, при потере менее развитыми районами страны до 1,5% своего населения в год.

С другой стороны, от присоединения к ВТО вполне может выиграть российский потребитель. И если в сфере товарной торговли возможный антиинфляционный и ценовой выигрыш от импорта, скорее всего, присвоит себе оптово-посредническое звено, то разнообразие товаров, предлагаемых по импорту, может возрасти. В сфере же услуг, где отечественный потребитель остается пока заложником местных провайдеров, в частности, в банках и страховании, он может выиграть от ВТО и по ценам, и по разнообразию предлагаемых услуг.

В итоге, опросы 2001-2007 гг. о пользе или, наоборот, вреде ВТО для российской промышленности устойчиво показывают приоритет «пользы» (29-38% опрошенных) перед «вредом» (18-20%), а само решение о нашем присоединении к ВТО нет оснований рассматривать как только чисто политическое.³⁷

Но в любых случаях новый российский импортный протекционизм в рамках ВТО становится цивилизованным, избирательным и дозированным, совмещая разумные меры защиты внутреннего рынка страны с поощрением столь необходимой на нем конкуренции. Конечно, при этом не обойдется и без «прополки» еще не сформировавшегося российского корпоративного сектора, но ВТО и здесь может выступать, скорее, как катализатор конкурентного отбора, чем его первопричина и арбитр.

В заключении отметим, что либерализация импорта может, конечно же, потенциально снизить таможенные доходы бюджета, которые, будь Россия уже членом этой Организации, могли бы в 2008-2010 гг. сократиться на 210 млрд руб., или более чем на 8 млрд долл.³⁸ Однако вполне вероятно, что этот расчетный недобор мог бы вполне быть компенсирован улучшением в России таможенного администрирования на основе норм и правил ВТО.

**Примечания:**

- ¹ «Российская газета», 15.05.2007
- ² «РБК», № 12, 2006, с. 14
- ³ «Промышленник России», № 1, 2007, с. 53
- ⁴ «Вопросы экономики», № 3, 2007, с. 23
- ⁵ «Российская обрабатывающая промышленность, - полагает журнал «Вопросы экономики», - в значительной мере находится вне глобальной конкуренции. Существенная часть предприятий обрабатывающей промышленности ориентирована на внутрироссийский или еще более узкий региональный рынок, на которых они конкурируют преимущественно с отечественными производителями. Пятая часть респондентов (по опросу ВШЭ-ГУ, - авт.) вообще не испытывает серьезного конкурентного давления, 1/3 конкурирует только с российскими производителями, 13% - с зарубежными производителями и менее 40% - с теми и другими». («Вопросы экономики», № 3, 2007, с. 17)
- ⁶ «Промышленник России», № 12, 2007, с. 14
- ⁷ «Вопросы экономики», № 3, 2007, с. 18
- ⁸ «РБК», № 12, 2006, с. 16
- ⁹ Там же, с. 42
- ¹⁰ «Экономическая политика России. XXI век», апрель 2008, с. 67
- ¹¹ «Промышленник России», № 1, 2008, с. 121
- ¹² Там же, № 3, 2007, с. 89
- ¹³ Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО. - М.: РАН, 2004, с. 18
- ¹⁴ «Стратегия и конкурентоспособность», № 9, 2007, сс. 44-45
- ¹⁵ В 2006 г. в странах ЕС на объем их сельскохозяйственного производства в 317 млрд евро приходилось 50,6 млрд евро различных агросубсидий, доля которых только в бюджете ЕС достигала 2/5. («Эксперт», № 44, 2007, с. 41)
- ¹⁶ «Эксперт», № 37, 2007, с. 98
- ¹⁷ «Общество и экономика», № 6, 2006, с. 147
- ¹⁸ «Российская газета», 15.05.2007
- ¹⁹ «Общество и экономика», № 6, 2006, с. 143
- ²⁰ «РБК-Дейли», 06.12.2007
- ²¹ «Промышленник России», № 1, 2007. Спецвыпуск, сс. 7, 53, 54, 67
- ²² «Вопросы экономики», № 2, 2007, с. 90
- ²³ «Промышленник России», № 1, 2008, с. 25
- ²⁴ Там же, № 9, 2007, с. 60; «Вести», № 8, 2006, с. 77
- ²⁵ «Вопросы экономики», № 2, 2007, сс. 90-93
- ²⁶ «Вести», № 7, 2006, с. 47
- ²⁷ «Аргументы недели», 22.11.2007, с. 6
- ²⁸ «Экономист», № 8, 2006, с. 63
- ²⁹ «Вопросы экономики», № 2, 2007, сс. 28-29
- ³⁰ «Вопросы экономики», № 2, 2007, с. 29
- ³¹ «Эксперт», № 44, 2007, с. 63
- ³² «Экономист», № 8, 2006, с. 90
- ³³ См. подробнее МЭРТ. Торговля услугами: практические аспекты в свете присоединения России к Всемирной торговой организации. - М., 2006
- ³⁴ РАН. Цит. произв., с. 8
- ³⁵ ЦМАКП. Аналитический материал по ВТО, подготовленный для МЭРТ. - М., 2006, с. 3
- ³⁶ Там же, с. 8
- ³⁷ «Известия», 23.10.2007. Доля респондентов в тех же отраслях, отвечавших «не знаю, что такое ВТО» колебалась от 26% до 35%, а «затрудняюсь ответить» - от 13% до 17%, но это можно отнести к общим недостаткам информирования бизнеса и населения нашими ведомствами о принимаемых ими решениях.
- ³⁸ «The Moscow Times», 05.04.2007

Тел.: 692-29-16