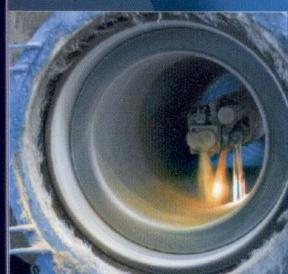


ПРОМЫШЛЕННО•СТРОИТЕЛЬНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

ЭКСПЕРТИЗА • ОЦЕНКА • АНАЛИЗ

КАЧЕСТВО НЕ РОСКОШЬ,
КАЧЕСТВО –
НЕОБХОДИМОСТЬ



ООО «Трубы ХОБАС»

Тел. (812) 448-31-15

www.hobas.ru

E-mail: hobas.russia@hobas.com

№ 3 (141) МАЙ 2012

Участие в ВТО: pro & contra

Официальная позиция по поводу вступления России в ВТО состоит в том, что этот процесс либо ничего не изменит, либо улучшит ситуацию в российской экономике, за исключением отдельных сегментов. Тем не менее мнения о последствиях присоединения к ВТО среди представителей бизнеса, общественных организаций и госструктур противоречивы.

Захар Голант, заместитель председателя КЭРППиТ СПб:

– После распада СССР в России практически не осталось производства готовых лекарственных форм. На российский рынок были приглашены глобальные компании, получившие определенные преференции. Ввозные пошлины занижены из-за социальной ориентированности отрасли, которая представляет собой сегодня товаропроводящую сеть.

Поэтому в условиях отсутствия отраслевой науки и промышленности развивающийся отечественный фармацевтический кластер только выиграет от введения единых правил ведения бизнеса.

Основная проблема в том, что крупные компании и так знают, как вести себя на рынке, и не заинтересованы в прозрачности условий. Гармонизация стандартов, которые касаются допуска продуктов на рынок, – это как раз шанс для российских компаний фармацевтической отрасли. Чем более прозрачными будут правила игры, тем меньше будет у глобальных компаний преимущественного права регистрации продуктов, а локальные компании смогут наравне с ними вывести и зарегистрировать свою линейку продукции на территории РФ.

Виктор Батанин, заместитель начальника отдела Департамента торговых переговоров Минэкономразвития РФ:

– ВТО уделяет огромное внимание деталиям, поэтому важен не столько сам факт членства страны в организации, сколько условия присоединения. Каждый желающий сегодня может с ними ознакомиться на сайте Минэкономразвития. Результаты анализа, проведенного экспертами, показывают, что российский рынок для мирового сообщества – это не рынок услуг или товаров. Он не открывается, а приоткрывается достаточно умеренно.

Александр Гримитлин, президент НП «АБОК Северо-Запад»:

– Ситуация со вступлением в ВТО напоминает те же настроения, которые царили в период перехода к рыночной экономике.



Тогда нас тоже пугали всем, что приходит с Запада. Но это был путь естественный, и мы пришли к тому, к чему пришел весь цивилизованный мир, хотя лучше жить от этого не стали.

Процесс перехода к законам мировой торговли немного сложнее. Уже сейчас ряд предприятий уверяет, что им будет трудно работать в новых условиях и поэтому им необходимы субсидии. Но рано или поздно им придется научиться делать такую же конкурентную продукцию с такими же затратами, как и за рубежом. Иначе они не удержатся на рынке, не огороженном какими-либо барьерами.

Сегодня многие предприятия уязвимы, и им необходимо будет находить для себя какие-то новые ниши, но так поступают во всем мире. Условия участия в любом торговом соглашении, в том числе и во Всемирной торговой организации, не препятствуют государству реализовать свое суверенное право на выход из соглашения тогда, когда оно сочтет это нужным. Но пока за пропуском в ВТО страны стоят в очереди, а обратно еще никто не попросился.

Александр Романов, президент Российского союза поставщиков металло-продукции:

– Участие в ВТО – это плюс, без всякого сомнения. Но как это событие скажется в ближайшем времени на тех или иных отраслях, на рынке металлов, пока мало кто понимает. Очевидно, что продолжится глобализация российской металлургии,

которая будет подвержена мировым тенденциям. Мировая выплавка стали в 2011 году составила 1,5 млрд тонн, из которых почти 1 млрд тонн был произведен в Юго-Восточном регионе.

В то же время мировые metallurgические мощности насчитывают 2 млрд тонн и превышают реальное потребление на 25%. Это уже привело к росту конкурентной борьбы на международном рынке. Пока емкость рынка импортного проката в России составляет 4,5–5 млн тонн, и по мере того как пошлины начнут снижаться, этот рынок будет представлять очень большой интерес для зарубежных поставщиков.

Марина Гирина, президент кластера медицинского, экологического приборостроения и биотехнологий:

– Вступление в ВТО усугубит и без того неравные условия для отечественных производителей по сравнению с зарубежными поставщиками. Сейчас кластер объединяет более 90 предприятий и поставляет конкурентоспособную технику в 70 стран мира. Но многолетние усилия этих компаний по развитию отечественного рынка медицинского приборостроения могут оказаться напрасными, если он будет открыт мощным международным корпорациям.

Участники кластера из Петербурга, Томска, Новосибирска, Самары составили и передали в Минэкономразвития перечень отечественного инновационного оборудования, чтобы в ходе переговоров были предусмотрены особые условия для защиты этого сектора экономики.

Дмитрий Чемакин, министр по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли Калининградской области:

– Действие ОЭЗ на территории Калининградской области до 2031 года закреплено в федеральном законодательстве, в соглашениях ТС и не противоречит правилам ВТО. Поэтому в новых условиях из всех субъектов Федерации Калининград-



ская область окажется наиболее конкурентоспособной: ее экономика формировалась практически на нулевых таможенных ставках, и конкуренция между предприятиями была изначально основана на присутствии в области иностранных компаний.

Сергей Пугачев, директор Департамента технического регулирования НОСТРОЙ:

– Предстоящая ратификация договора о вступлении в ВТО – это, по сути, финальный аккорд: практически все законодательство уже подстроено под 13 базовых соглашений ВТО, которые обязательны для принятия в каждой из стран – членов организации.

Закон «О техническом регулировании» также имел предпосылкой вступление России в ВТО, хотя и содержит отличия от базовых соглашений. То есть сегодня мы должны не столько адаптировать наше законодательство, сколько сосредоточиться на другом: как нам действовать дальше, чтобы защитить рынок.

Елена Церетели, председатель Общественного совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга:

– Опрос, проведенный Советом, выявил опасения компаний малого и среднего бизнеса в возможной дестабилизации ряда отраслей. Это фармацевтика, общеупит, сельское хозяйство, различные услуги, текстильная, пищевая и обрабатывающая промышленность.

Опасения руководителей малого бизнеса связаны также с угрозами повышения конкуренции, роста цен на товары и услуги, потери суверенитета в области законотворчества.

Настораживает и то, что оба процесса – длительная подготовка к вступлению в ВТО и развитие малого и среднего бизнеса – законодательно продвигались параллельно, никак не взаимодействуя друг с другом. Кроме того, ожидаемой налоговой либерализации для малого бизнеса в связи со вступлением России в ВТО не ожидается.

Наряду с этим в пользу участия России в ВТО предприниматели называют такие факторы, как снижение уровня коррупции за счет отказа от квот и прозрачности законодательства, рост занятости за счет увеличения экспорта, появление на рынке новых товаров и услуг.

Валентин Макаров, президент НП «РУССОФТ»:

– Индустрия разработки программного обеспечения изначально развивалась при полном отсутствии мер защиты внутреннего рынка, не была связана с государственной собственностью и состояла преимущественно из предприятий малого бизнеса. Из-за малых объемов внутреннего рынка и благодаря квалифицированным кадрам она ориентировалась на конкурентный глобальный рынок.

В итоге отечественная индустрия ПО за 20 лет стала самодостаточным, конкурентоспособным и признанным игроком на мировом рынке и показала более чем десятикратный рост объемов экспорта с 2002 года по 2011 год. В отличие от отечественной электроники, которая сегодня практически не представлена на зарубежных рынках.

Правда, программисты все это время действовали в рамках предусмотренного ВТО IT Agreement 1996 года, что преду-

матривает отказ от таможенных пошлин и иных сборов с продуктов IT-индустрии, а для электроники в России принимались меры таможенного, тарифного и прочего регулирования для защиты рынка, и сама индустрия состояла в основном из предприятий с государственным участием, ориентированных на внутренний рынок.

Евгений Шевцов, руководитель группы развития бизнеса в строительной отрасли ОАО «Северсталь»:

– Со вступлением в ВТО импорт металла возрастет, усиливается конкуренция с зарубежными поставщиками. Каким образом можно эффективно конкурировать с импортом? Только путем выявления и изучения запросов со стороны потребителей. Эти данные помогут производить новые востребованные отечественным рынком продукты, максимально удовлетворяющие заказчиков.

Например, наши исследования показали, что строители хотели бы использовать материалы, которые отвечают требованиям универсальности, обеспечивают надежность конструкций при меньших затратах, легко идентифицируются, обладают улучшенными свойствами с точки зрения пожаростойкости, сейсмоустойчивости, пластичности и прочности. Следуя этим требованиям, ОАО «Северсталь» совместно с НИИЖБ им. Гвоздева разработала, внедрила в производство и начинает продвигать на строительный рынок новый вид арматуры.

Татьяна Рейтер