ПО ЭТУ СТОРОНУ ШЕНГЕНА



вице-президент торгово-промышленной палаты российской федерации Георгий Георгиевич Петров

Как известно, в конце апреля текущего года в Люксембурге на заседании Совета сотрудничества Россия – ЕС были подписаны два документа: Протокол и Совместное заявление о расширении ЕС. В этих документах закреплены гарантии Евросоюза в отношении российского экспорта. В этом контексте следует отметить, что объективные тенденции к расширению Европейского союза приведут к увеличению его доли во внешнеторговом обороте России, поскольку вступившие в ЕС с 1 мая 2004 года страны – это наши крупные, весомые внешнеторговые партнеры. Они – традиционные участники экономического сотрудничества с Россией по самым разным направлениям. С ними нас объединяет широкая транспортная сеть: ведь они являются странами транзита для многих наиболее важных российских экспортных товаров. В первую очередь энергоносителей – нефти и газа. Поэтому роль и значимость Евросоюза в наших внешнеэкономических связях объективно возрастет.

Нужно подчеркнуть, что экономические связи России на мировом рынке носят диверсифицированный характер. Для нас не менее важно развивать торгово-экономическое сотрудничество с традиционными партнерами в других регионах – Ближний Восток, Латинская Америка, Африка. Но сегодня основные товарные потоки приходятся на европейские страны. Так они сложились объективно, и у нас нет никакого намерения перебрасывать эти сложившиеся потоки на другие направления. А развитие диверсифицированных связей будет наращиваться за счет включения новых товаров, новых поставщиков, за счет того, что регионы Сибири и Дальнего Востока будут тяготеть к растущим экономикам Азии.

В этих процессах заметное место занимает система Торгово-промышленной палаты (ТПП) России.

По линии торгово-промышленных палат у нас установились прочные, надежные традиционные отношения со многими партнерскими организациями в странах Западной Европы. Они осуществляются на двусторонней и многосторонней основе. У нас очень высокий уровень сотрудничества с Австрией, ФРГ, а с Великобританией и Италией созданы совместные торговые палаты. Многостороннее сотрудничество мы осуществляем в силу того, что торгово-промышленные палаты объединяют фактически все виды бизнеса – и малый, и средний, и крупный.

Все ли гладко в этой области? Нет. И о наличии серьезных проблем свидетельствует опрос предпринимателей, проведенный Ассоциацией европейских торгово-промышленных палат («Европалатой») и ТПП России среди своих членов по вопросу о барьерах, существующих на путях экономического сотрудничества между Россией и странами ЕС. Я хотел бы подробнее рассказать об этом опросе.

Получилось очень интересное и поучительное обобщение тех препятствий, которые сегодня есть и в России, и в ЕС. Можно согласиться с нашими европейскими партнерами, которые говорят, что основные препятствия для них в торговле с Россией – наличие бюрократических процедур, сложность таможенного оформления, многое другое. Это справедливые упреки в наш адрес, но я хотел бы сказать, что эти недостатки пока еще присущи всей нашей экономике, всей системе управления, и мы работаем над их исправлением.

Торгово-промышленная палата России участвует в работе правительственной комиссии по административной реформе, в рамках которой одна из рабочих групп рассматривает внешнеэкономическую деятельность. Цель административной реформы – снять препоны, сдвинуть барьеры, которые существуют сегодня на пути экономического развития. Эти барьеры носят универсальный характер. Не думайте, что препятствия существуют только для наших европейских партнеров и что они направлены на ограничение торговли России с Евросоюзом. Эти препятствия в равной степени касаются абсолютно всех. И мы работаем над тем, чтобы их смягчать, что-то отменять. В целом уменьшать степень их воздействия на торговлю мы намерены в отношении всех наших партнеров. Разумеется, и у наших предпринимателей, поддерживающих деловые связи с партнерами из стран ЕС, есть свои претензии.

Те препятствия со стороны ЕС, которые указали российские предприниматели, носят уже специфический характер. Они направлены, главным образом, против России. О чем идет речь? Наша страна, хотя и получила сегодня статус рыночной экономики, в полной мере воспользоваться этим статусом не может. К главным болевым точкам нашего сотрудничества относится, например, особый характер рассмотрения антидемпинговых процедур, который касается только российского рынка. Здесь мы видим целенаправленную политику ограничения торгово-экономического сотрудничества с Россией.

Партнеры из ЕС говорят, что они устранят свои барьеры в торговле с нами только после присоединения России к ВТО. Тезис имеет право на существование. Но тогда давайте посмотрим, каковы основные препятствия вхождению России во Всемирную торговую организацию?

Основной камень преткновения – позиция, занятая Брюссельской бюрократией в отношении тарифов на газ и электроэнергию. Это – специфическое требование. Российское предпринимательское сообщество убеждено, что предъявлять к стране – кандидату на присоединение к ВТО требования, выходящие за дисциплины самой ВТО, за рамки действующих соглашений, это определенное завышение стоимости входного билета, которую каждый кандидат должен заплатить за участие в этой организации. Мы понимаем, что нам нужно будет заплатить определенную плату, но эта плата должна быть соизмерима с нашими возможностями. В данном случае эта плата явно выходит за ее пределы. Не говоря уж о том, что экономически невозможно доказать, что газ в месте добычи и в Западной Европе может стоить одинаково, ибо в его цене заложена крупная составляющая – стоимость транспортировки. Газ на Урале и в любой из стран – членов ЕС объективно не может продаваться по одинаковой цене. Поэтому я бы сказал так: предъявляйте к нам как к кандидату на вхождение в ВТО требования, соизмеримые с нашими возможностями.

Кроме того, среди российских предпринимателей существует недовольство долгими процедурами оформления виз в страны ЕС, что вполне естественно, ибо действующий визовой режим не способствует развитию экономического сотрудничества. Пока получается, что Россия оказывается «по другую стену Шенгена». Но эта проблема опять-таки носит двусторонний характер. К сожалению, надо признать, что и предприниматели из стран ЕС также не испытывают особого удовольствия от стояния в очередях в консульские отделы наших посольств, теряют время и иногда имеют большие затруднения с планированием графика своей работы. А без деловых поездок развивать



нормальные торговые отношения невозможно. Мы надеемся, что этот фактор будет учитываться в ходе реализации тех высоких политических договоренностей, которые были достигнуты, в частности, на саммите Россия – ЕС, проходившем в Риме в октябре 2003 года.

Вообще говоря, у России с ЕС идет очень масштабный и перспективный диалог. Ведь обсуждается такая крупная, глобальная проблема, как построение единого экономического пространства. В ее рамках, например, идет важный и для нас, и для Евросоюза энергодиалог. Он продвигается весьма успешно, но хотел бы обратить внимание на главную проблему в реализации тех договоренностей, которые идут на политическом уровне. Пока еще диалог не подкрепляется реальными шагами на предпринимательском уровне. Без реализации конкретных проектов, без реальных инвестиций Европы в энергетический сектор, скорее всего, это будут лозунги и намерения сторон, но не диалог партнеров.

Россия объективно заинтересована в сохранении и укреплении своих позиций на энергетическом рынке Западной Европы, и у Западной Европы сегодня нет другого более надежного источника энергоснабжения, чем Россия. Если, поднимая достигнутый уровень сотрудничества, включить в этот диалог ядерную энергетику или проблемы энергосбережения, где нам есть чему поучиться у европейцев, этот диалог станет еще более полезным инструментом сотрудничества.

Единое экономическое пространство – это наше будущее, путь к нему, естественно, еще долог с обеих сторон, и сегодня важно подчеркнуть, что Россия не та страна, которая при включении в единое экономическое пространство сможет, как недавно вступившие в ЕС страны, принимать в полном объеме европейское право. Наша правовая система выстраивается в соответствии с общемировыми требованиями, но не во всем она подстраивается под то, что сегодня есть в Европе. Организация законов – да, конечно, их одинаковое применение – несомненно. Но с учетом наших размеров и специфики экономики, наверное, и в едином экономическом пространстве мы сохраним свои особенности, которые объективно будут необходимы.

Говоря об этом, хотел бы продолжить тему сотрудничества палат. Скажем, можно ли оценить информацию, которую мы имеем здесь в палате? Насколько активны региональные палаты, каждая в отдельности, которые работают со странами ЕС?

Это далеко не праздные и очень интересные вопросы. Хочу опереться на данные совместного исследования, которое мы провели с Европалатой. Максимальная степень заинтересованности – у территориальных палат, находящихся в европейской части России. Что же касается палат за Уралом – Восточная Сибирь, Дальний Восток, – там приоритеты несколько иные, поскольку есть более близкие географические партнеры, что не исключает развития и направлений сотрудничества по самым разным векторам. Мы приветствуем подписание соглашений, осуществление регулярных бизнесмиссий. Замыкаясь только на сотрудничестве центральных палат, мы явно не используем весь потенциал сотрудничества, особенно с учетом специфики России. А специфика заключается в том, что основные экономические, финансовые ресурсы, сам потенциал сотрудничества в России, – конечно, в регионах. Поэтому это важнейшее направление, то, над чем нужно и важно работать.

Напомню об одном из крупных мероприятий, проведенных в этом году нашей Краснодарской палатой, – Дни Кубани в Ганновере, в Федеративной Республике Германия. По замыслу – чисто экономическое мероприятие, но оно сопровождалось показом культуры, национальной кухни. Оно привлекло широкое внимание и позволило подписать конкретное соглашение в области инвестиций и развития сотрудничества. Такие начинания всячески приветствуются. Наших партнеров из Евросоюза мы ориентируем на то, что необходимо больше бывать в российских регионах, чаще проводить туда бизнес-миссии, предоставлять самую широкую информацию о тех потенциальных возможностях, которые у нас сегодня имеются.

Попробую также очень кратко рассказать о характере заинтересованности в развитии двусторонних экономических связей в России и странах Евросоюза.

Сразу оговорюсь, что специфицировать очень трудно, ибо в зависимости от российских регионов намерения и сами области сотрудничества абсолютно различны, поскольку они отражают экономическую специализацию каждого региона. Например, Краснодар интересует пищевая переработка, туризм, Иваново – текстильно-швейная промышленность, Ярославль – машиностроение и так далее. Специфика направления связана непосредственно с отраслевой специализацией каждого региона.



По данным нашего совместного с Европалатой опроса, получилось таким образом, что наибольший интерес в торговле с Россией – у польских партнеров. Практически на таком же уровне интерес у партнеров из Федеративной Республики Германия. Наименьший интерес – у Великобритании, может быть, в силу британского консерватизма, может быть, потому, что британцы живут на острове, далеко расположенном от России, и просто сказывается географическая удаленность.

Что же касается партнерских отношений с палатами, я бы назвал тройку, где существует не просто договорная база, но соглашения материализуются в совместных программах и создании рабочих групп: Финляндия, Австрия, ФРГ, а с остальными партнерами дела идут не столь хорошо. Возможно, тут есть и наши недоработки. Может быть, наши партнеры не всегда проявляют достаточную активность. Здесь еще надо учитывать специфику построения палаты в каждой отдельной стране.

Например, Франция, где очень мощная торгово-промышленная палата в Париже. Объединение французских торговых палат занимает значимое место, но территориальные палаты экономически более самодостаточны и играют более заметную роль, чем Объединение палат. Такая же ситуация в Швеции, где Торгово-промышленная палата Стокгольма по своим функциям, по связям с нами, например, в рамках сотрудничества в области арбитражного дела, выделяется по сравнению с ассоциацией палат Швеции. Эту специфику тоже надо учитывать.

Должен сказать, что мы создаем совместно с нашими зарубежными партнерами определенную инфраструктуру взаимодействия. Так, например, с финскими коллегами мы договорились о создании рабочей группы, которая рассматривает вопросы транспорта и таможенного сотрудничества. Это не просто инвентаризация тех препятствий, которые есть и палаты не могут их устранить; задача в том, чтобы привлечь внимание властей, правительства; не просто идентифицировать препятствия, но дать соответствующий толчок. Расширяется взаимодействие в области информационных обменов, прежде всего с европейскими палатами. Мы договариваемся о развитии, расширении сотрудничества в нашей выставочно-ярмарочной деятельности. У нас укрепляется инфраструктура соглашений, сотрудничества в области международного арбитража, и прежде всего с нашими европейскими партнерами. Именно от рамочных договоренностей – в конкретику, исходя из тех функций, которые осуществляет палата и каждый из нас, мы намерены продвигаться и дальше по пути сотрудничества с зарубежными палатами.

Разумеется, нельзя дать количественную оценку уровню товарооборота, который проходит через членов палат. Такой статистики нет и быть не может. Важно учитывать в разных странах разное построение палат. В Австрии, в Германии членство в палате – дело обязательное, в России, в Великобритании – добровольное, поэтому статистика не будет отражать роли, значимости палат. А вот бизнес-миссии, которые осуществляются по линии палат, совместные бизнес-форумы, выставки, арбитражное сотрудничество, информационный обмен, сотрудничество в унификации товаросопроводительных документов, особенно тех, которые выдаются торгово-промышленными палатами, например, сертификаты происхождения товаров, соответствие качества и количества товара – в этом роль палаты.