

Предложения в тезисы выступление Директора центра двустороннего сотрудничества РСПП, исполнительного директора НКЦ РЭО АТР

А.Н. Дрантусова

в рамках совместного мероприятия КПМГ и НКЦ РЭО АТР для российских компаний, заинтересованных в работе с китайскими деловыми партнерами

Уважаемые коллеги!

Российские власти практически с начала 2000-х гг. ведут речь о необходимости «поворота на Восток». Однако существенное наращивание политического веса нашей страны в регионе довольно длительное время слабо конвертировалось в экономическое влияние. Сказывалось отсутствие серьезных стимулов.

Однако о постепенном изменении ситуации говорит устойчивый рост объемов торгово-экономического сотрудничества с государствами АТР, в первую очередь, с Китаем, на который в прошлом году пришлось 14,9% всего объема российской внешней торговли или около 84 млрд долл. У руководства стран есть планы в ближайшем будущем довести торговлю до 100 млрд долл.

Справочно:

По данным китайской таможенной статистики, в 2017 г. оборот российско-китайской торговли вырос по сравнению с предыдущим годом на 20,8% до 84 млрд долл. При этом российский экспорт в КНР вырос на 28% до 41,2 млрд долл. Российский импорт из КНР увеличился на 14,8% до 42,8 млрд долл. Доля России составляет 1,9% от совокупного объема внешней торговли КНР. Китай для России является крупнейшим торговым партнером.

Реализация планов Китая по модернизации своей экономики предоставляет прекрасные перспективы для развития сотрудничества с российским бизнесом, совместного встраивания в цепочки создания стоимости, использования финансовых возможностей китайских и иностранных финансовых институтов.

Справочно:

В 2015 г. была принята Программа «Сделано в Китае-2025», которая стала первым в истории КНР, десятилетним планом действий, нацеленным на модернизацию национальной обрабатывающей промышленности.

В нем определены 9 приоритетных направлений:

- 1. Поднятие инновационного потенциала обрабатывающего сектора,*
- 2. Повышение уровня интеграции информационных технологий и индустрии,*
- 3. Укрепление потенциала базовых отраслей промышленности,*
- 4. Активизация процесса формирования китайских брендов,*
- 5. Всестороннее внедрение «зеленого» производства,*
- 6. Обеспечение прорывов в развитии 10 ключевых отраслей,*
- 7. Углубление структурной перестройки обрабатывающего сектора,*
- 8. Активное развитие обслуживающих производств и производственных услуг,*
- 9. Повышение уровня интернационализации обрабатывающего сектора.*

10 ключевых отраслей «прорыва»

1. ИТ-индустрия нового поколения,
2. Станки с цифровым управлением и роботы высокого класса,
3. Аэрокосмическое оборудование, морское инженерное оборудование и высокотехнологичные суда,
4. Передовое оборудование для рельсового транспорта,
5. Энергосбережение и автомобили,
6. Работающие на новых источниках энергии,
7. Электроэнергетическое оборудование,
8. Сельскохозяйственное машиностроение,
9. Новые материалы,
10. Биофармацевтика и медицинская техника с высокими характеристиками.

Стоит отметить, что в реализации собственных внешнеэкономических стратегий с участием нашей страны китайские компании входят как в традиционные сектора, такие как энергетика или сырьевые ресурсы, так и участвуют в решении задач в новейших направлениях, таких как ИТ. В этой связи хотел бы привести несколько свежих примеров.

В частности, в начале этой недели стало известно об интересе крупнейшей китайской металлургической компании China Minmetals к крупному Малмыжскому месторождению меди в Хабаровском крае, освоение которого оценивается в 1,5 млрд долл. Данный интерес вызван, в частности, китайским бумом электромобилей, на которые к 2025 г. должно приходиться до 20% продаж от всего объема автомобильного рынка КНР.

И другой пример. Компаний Хуавэй в марте объявила о запуске первого в нашей стране публичного облачного сервиса, работающего под брендом глобальной технологической компании и созданного в партнерстве с российским оператором, компанией 3data. Это «облако» станет первым публичным облаком, реализованным компанией за пределами Китая под собственным брендом. И подобных примеров немало.

Кроме того, хотел бы обратить внимание на возможности сотрудничества с Китаем, появляющиеся из-за торгового конфликта между КНР и другими зарубежными государствами, в частности США. Как Вы знаете, со 2 апреля Китай приостановил действие тарифных уступок в отношении 128 товарных позиций, импортируемых из США в ответ на введение США импортных тарифов на сталь и алюминий.

Для российских экспортеров этот «китайский ответ» предоставляет новые возможности по выходу и закреплению на рынке КНР. Согласно принятому решению на 120 продуктов американского импорта, включая фрукты и продукцию

из них введен тариф в размере 15%. Еще на 8 позиций, включая свинину и продукцию из нее, а также лом алюминия введена пошлина в 25%. Суммарный объем импорта продукции, в отношении которой были введены тарифы, в 2017 году оценивался в 3 млрд долл. США.

Под действие тарифов попала, как не производимая в нашей стране продукция, вроде фруктов личи и дуриан, так и такие традиционные для нашей страны продукты как вина, этиловый спирт, металлические трубы, свинина, орехи.

Хотел бы отметить, что российские экспортеры обладают хорошими возможностями для замещения американских конкурентов. Так, производство этилового спирта в нашей стране за последние два года (с 2015 по 2017) выросло на 17%, а свинины – за последний год (2017) – на 6% (в общей сложности 2,8 млн т).

В этой связи важно использовать наши дополнительные конкурентные преимущества и укреплять позиции в КНР. Так, российская сельхозпродукция пользуется на китайском рынке хорошим спросом и обладает положительным имиджем экологически чистой, особенно на фоне американской продукции, при производстве которой щедро используются ГМО.

Усиление позиций отечественных производителей продовольствия на китайском рынке позволит повысить прибыльность бизнеса и обеспечить выплату производителями кредитов, взятых на развитие производственных мощностей после введения российских продовольственных антисанкций в 2014 году.

Чтобы помочь российским экспортерам, в НКЦ РЭО АТР перевели список американских импортных товаров, в отношении которых были введены новые тарифы, и разместили его на нашем сайте. Для удобства пользования перечень товаров приведен по номенклатуре ТН ВЭД КНР и ЕАЭС.

Слайд 1

Осенью прошлого года нами (РСПП) был проведен опрос, по итогам которого **143** компании проинформировали о заинтересованности в развитии сотрудничества с Китаем, Индией, и Вьетнамом. При этом больше всего компаний – **70 (49%)** – выразили заинтересованность в сотрудничестве именно с КНР.

Многие из них уже ведут бизнес с Китаем, некоторые только планируют. Если рассмотреть сектора экономики, которые они представляют, то можно увидеть, что **33** компании планируют поставлять на рынок Китая машины, оборудование и транспортные средства; **17** компаний работают в сфере химической промышленности, **11** – в сфере продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции, по **4** компании из секторов металлургии и минеральных ресурсов, а **1** компания – из сектора строительства и инжиниринга.

Вопрос в том, как корректно российской компании выстроить отношения с китайскими партнерами. Полагаю, что коллеги, которые будут выступать после меня, расскажут о ряде возможностей и нюансов в этой связи.

Я же хотел бы остановиться на **барьерах для сотрудничества**.

В 2016 году РСПП был проведен опрос компаний-членов Союза относительно барьеров и возможностей внешнеэкономической деятельности с КНР.

Слайд 3

По итогам опроса, были выделены **пять** основных категорий барьеров в сотрудничестве, в которые были, в свою очередь, включены отдельные барьеры и проблемы.

В частности, основные категории барьеров включили в себя:

1. Тарифные барьеры и таможенные барьеры.
2. Нетарифные барьеры.
3. Технические и санитарные/фитосанитарные/ветеринарные барьеры.
4. Барьеры, связанные с ограничением доступа инвестиций на рынок.
5. Нарушения прав на интеллектуальную собственность.

Если рассмотреть указанные категории по отдельности, то опрос показал наличие следующих проблем.

Слайд 4

Таможенные барьеры.

- Высокий уровень таможенного тарифа (*КуйбышевАзот, СИБУР*);
- Высокий уровень таможенных сборов и иных платежей за оформление товаров для ввоза на территорию Китая (*КАМАЗ*);

Так, их уровень на грузовые автомобили составляет 20-50% от цены CIF.

- Избыточные требования или объём документации, необходимые для таможенного оформления груза (*Астон, Газпром-георесурс, РЖД*);
- Затянутость или усложнённость процедуры таможенного оформления/оценки таможенной стоимости (*Татнефть, Газпром-георесурс, РЖД, СИБУР*);

Компании отмечают, что отсутствует прозрачная форма проведения оценки стоимости импортируемого товара для целей расчёта таможенных пошлин и ввозного НДС. Таможенный орган ориентируется на внутренние источники, не доступные импортёрам, недостаточно принимая во внимание актуальные рыночные индикативы.

- Субъективная интерпретация и произвольные решения в рамках процедуры «таможенного декларирования» (СИБУР);

В частности, подход к определению ввозной стоимости товара варьируется в зависимости от территориальной принадлежности таможенного органа, что создаёт дополнительные сложности для систематизации процесса импорта.

- Отсутствие возможности или усложненность процедуры подачи жалобы на действия таможенных органов (СИБУР);

- Субсидирование железнодорожных перевозок из Китая (РЖД).

Импортные контейнерные поезда из Китая в Россию субсидируются администрациями провинций, в то время как экспортные контейнерные перевозки (из России в Китай), не имея финансовой поддержки ни из российских, ни из китайских источников, осуществляются исключительно морским транспортом. Ввиду того, что сроки доставки грузов морским транспортом составляют от 40 до 60 дней, целые группы товаров (например, скоропортящиеся грузы) теряют потенциал экспорта из России в Китай из-за ограниченного срока годности.

Слайд 5

Проблемы конкуренции и нетарифные барьеры.

- Меры, дискриминирующие доступ поставщиков услуг на рынок (Интер РАО);

Так, в китайском законодательстве содержатся ограничения, препятствующие участию иностранных компаний в качестве продавцов электроэнергии на внутреннем розничном рынке КНР.

- Низкий уровень транспарентности мер национального регулирования (Автодор инжиниринг, Металлоинвест, КАМАЗ);

- Наличие субсидий и дотаций национальным экспортёрам или импортозамещающим отраслям (Металлоинвест, ТМК);

Например, правительство КНР применяет программы субсидирования производства трубной продукции, в результате чего себестоимость китайской трубной продукции существенно ниже себестоимости аналогичной продукции в ЕАЭС. Как результат, в 2008 по 2015 гг. на территорию ЕАЭС было поставлено 3 млн. т китайской трубной продукции, а из ЕАЭС в КНР трубная продукция практически не поставляется: 2008 год – 7,3 тыс. т, 2015 – 1,4 тыс. т.

- Деятельность компаний-перекупщиков в условиях отсутствия экспортных лицензий у многих китайских компаний (АШАН);

- Валютные риски (*Биробиджанский завод силовых трансформаторов, СИБУР*).

Слайд 6

Технические и санитарные/ фитосанитарные/ ветеринарные барьеры.

- Избыточные фитосанитарные требования (*Астон, ЭФКО, Липецкливо*);

Например, согласно китайским требованиям при поставке пива и безалкогольных напитков необходимо получение фитосанитарного сертификата на деревянные поддоны.

- Избыточные санитарные требования (*Астон, ЭФКО, Евро Ген*);

Так, китайскими властями введён мораторий на экспорт племенных свиней из России в связи с распространением африканской чумы свиней. При этом не учитываются регион происхождения животных и компартмент (зоосанитарный статус) предприятия-поставщика.

- Избыточные ветеринарные требования (*Астон, Евро Ген*);
- Требования к сертификации (на предмет соответствия обязательным требованиям технического регулирования), исполнение которых затруднительно или невозможно (*Астон, ЭФКО, Газпром-георесурс, КАМАЗ, Слав, РЖД*);

Например, танк-контейнеры для перевозки сжиженного углеводородного газа относятся к специальному оборудованию – мобильные ёмкости под давлением. В соответствии с законом КНР о безопасности специального оборудования, при использовании импортных танк-контейнеров необходимо подтверждать их соответствие техническим требованиям безопасности КНР, а также проводить их тестирование. Вместе с тем, на железнодорожных пунктах пропуска с китайской стороны отсутствуют технические условия для перевалки СУГ или смены колёсных пар.

- Избыточные требования к упаковке и маркировке товара (*РЖД*).

Слайд 7

Инвестиционные барьеры и нарушение прав на интеллектуальную собственность

- Требования к локализации производства (*КАМАЗ*);

Минимальный уровень локализации в КНР – 70%. К этому уровню компания должны прийти за три года.

- Ограничение на участие иностранного капитала в уставном капитале компаний (*КАМАЗ*);

- Ограничения по форме собственности для компаний с иностранным участием (КАМАЗ);
- Ограничения на различные операции для компаний (логистика, финансы и т.д.) (ВТБ).

Действующее законодательство КНР не предусматривает возможность выпуска иностранным заёмщиком акций и облигаций, номинированных в юанях, на внутреннем рынке капитала. Процедуры, регулирующие процесс подачи заявки, основные критерии и требования, выдачу разрешений, а также возможность использовать привлечённые от размещения ценных бумаг средства не только на внутреннем рынке КНР не формализованы.

- Недостаточный уровень защиты прав на интеллектуальную собственность (Липецкливо, Металлоинвест, КАМАЗ, Сплав).

Так, заказчики из КНР имеют полное право требовать всю необходимую техническую документацию и запечатлять весь процесс производства продукции. Данные действия указывают на наличие возможности воспроизведения аналогов продукции российского производства, что приводит к дальнейшему отказу от российской продукции.

- Сложность и непрозрачность процедур защиты нарушенных прав (КАМАЗ, СПЛАВ).

И данный перечень барьеров также может быть существенно дополнен и расширен. Вместе с тем в перспективе часть из указанных барьеров может быть устранена.

Надеюсь, что наше сегодняшнее мероприятие пройдет успешно, и в дальнейшем мы продолжим практику подобных встреч. Спасибо!