

СУДЬБА ЭЛЕКТРОНИКИ РОССИИ

ЭКСПОРТ-ИМПОРТ ЭЛЕКТРОННОЙ ТЕХНИКИ. ТАМОЖНЯ

– Но ведь это глупость!
– Это не глупость. Это – ГОСТ.

Из диалога по проблеме экспорта продукции двойного назначения



Очередное заседание Круглого стола с общим названием "Судьба электроники России" было посвящено столь актуальному для многих предприятий отечественной электроники вопросу, как экспорт и импорт электронной техники. Вопрос этот чрезвычайно важен, ибо современные реалии таковы, что, с одной стороны, практически во всей производимой в России электронной аппаратуре используется зарубежная электронная компонентная база (ЭКБ). Причем во многих случаях – только зарубежная. С другой стороны, в России сегодня низка потребность в высокотехнологичной продукции электронных предприятий – очень многие из них работают исключительно на зарубежные рынки. Поэтому вопросы как ввоза, так и экспорта электронной продукции актуальны практически для всех, связанных с электроникой.

Осознавая важность проблемы, в работе Круглого стола приняли участие немало специалистов – представители действующих предприятий российской электроники, сотрудники таких контрольных и экспертных организаций, как РАСУ, Направление экспортного контроля (НЭК) Министерства обороны РФ и 22 Центральный научно-исследовательский испытательный институт МО РФ, представители компаний-дистрибьюторов ЭКБ, специалисты в финансировании импортно-экспортных операций, эксперты в области внешнеторговых операций и таможенного оформления и др. Не было только представителей ни Министерства экономического развития, ни Минпромнауки, ни таможенных органов – тех, кому по штату положено обеспечивать оптимальные условия для развития отечественной промышленности, в том числе – электроники.



Советник РАСУ Сергей Анатольевич Игнатенко, сотрудник управления по внешнеэкономической деятельности РАСУ, напомнил собравшимся о задачах РАСУ, в том числе – в области внешнеторговой деятельности. "Являясь оборонным агентством, РАСУ проводит государственную политику, прежде всего – в области военно-технического сотрудничества и контроля за изделиями и экспортом изделий двойных технологий. В сфере же производства гражданской продукции предприятия, как и все коммерческие фирмы, работают самостоятельно". С.А.Игнатенко отметил, что вопросы торговли вооружением и специальной техникой в законодательстве рассматриваются отдельно и регулируются Законом о внешней торговле, а также рядом других законов и Указами Президента, секретными в том числе. РАСУ участвует в выдаче предприятиям-экспортерам лицензий, обеспечивает вза-

имодействие с МО, с НЭК МО, занимается паспортами экспортного облика и т.д.

Докладчик подчеркнул, что товары двойного назначения – это сложный вопрос. "Россия участвует во множестве международных договоров, регулирующих движение товаров и технологий, которые могут быть использованы как в гражданской, так и в военной сферах. Наше управление ведет весьма интенсивную работу в области международных договоренностей. В частности, сегодня США пытаются ввести тотальный контроль в области товаров высоких технологий, и мы стараемся их в этом остановить. Так, американцы предложили ввести контроль всей техники, работающей в ИК-диапазоне. Но ведь в этом диапазоне работают многие гражданские системы, в том числе – системы передачи данных. Поэтому через МИД с подачи РАСУ было внесено соответствующее предложение,



Советник РАСУ С.А.Игнатенко

и в результате после недельных дебатов нам удалось оставить подконтрольным лишь диапазон длин волн 8–14 мкм."

Докладчик напомнил, что "когда предприятие предлагает на экспорт какое-либо изделие, по своим параметрам и характеристикам попадающее в контролируемые списки, то лицензию на экспорт таких товаров выдает Министерство экономическо-

го развития. Но предварительный сбор документов и их анализ для предоставления в Минэкономразвития ведет управление по внешнеэкономической деятельности РАСУ – обращайтесь к нам по этим вопросам.

РАСУ также занимается разработкой нормативной базы для делов внутрфирменного контроля предприятий, создает условия функционирования в организациях внутрфирменных программ экспортного контроля, готовит предложения в проекты нормативных актов РФ, участвует в разработке списков контролируемых товаров.

В функции агентства входит вынесение экспертных оценок при решении о поставках товаров двойного назначения, а также проведение проверок конечного пользователя продукции, если при заключении контракта это условие обязательно (в обязательствах импортирующей стороны должно быть положение, предусматривающее что поставляемая продукция будет использоваться только в целях, заявленных в контракте).

На одной из последних коллегий РАСУ было принято решение о создании отраслевой службы экспортного контроля. Сформирована комиссия экспортного контроля РАСУ под председательством Бабокина Евгения Ивановича."

В заключение С.А.Игнатенко подчеркнул, что "при зарубежных контактах для любой фирмы важно даже в мелочах сохранять лицо – консультируйтесь с РАСУ, мы вам поможем".

О финансовых инструментах для экспортно-импортных операций рассказал **старший вице-президент АКБ "Электроника" Владимир Александрович Сидорович**. В частности он отметил, что "формы финансирования внешнеторговых сделок могут быть различны. Если вы ограничиваетесь обращением в банк за кредитом для приобретения или производства товара – это простые действия. Но такие операции далеко не всегда экономически эффективны. В то же время грамотная поддержка внешнеторговой деятельности – существенный фактор для повышения конкурентоспособности как отдельного предприятия, так и национальной экономики в целом.

В практику внешнеторговой деятельности зарубежных стран, в том числе ряда государств бывшего СССР, давно вошли и стали обыденными такие инструменты поддержки отечественного экспорта, как гарантии возврата долгосрочных товарных кредитов, предоставляемых национальными производителями иностранным покупателям и долгосрочное предэкспортное финансирование, гарантированное государством в виде долгосрочных кредитов предприятиям-экспортерам. В России государственные программы поддержки отечественного экспорта не работают, хотя и провозглашаются. И это несмотря на создание специализированного Росэксимбанка (недавно поглощен Внешэкономбанком), Российского

Банка Развития и значительную долю государства в банковском секторе.

В нашей стране нет специализированного экспортного агентства, которое от лица государства предоставляло бы массовые услуги, направленные на стимулирование отечественного экспорта. Поэтому забота о его развитии ложится на плечи самих производителей и обслуживающих их банков. Здесь наряду с неспецифическими проблемами финансирования импортно-экспортных операций (отсутствие долгосрочных ресурсов и их относительная дороговизна) существуют и специфические. Так, отечественные банки не готовы оценивать и брать на себя долгосрочные риски иностранного импортера. Например, если товар поставляется в Индию, то банк не станет кредитовать индийскую сторону на пять лет. В Германии Deutschebank также не будет предоставлять российской стороне ресурсы сроком на пять лет. Но в этой стране государство осознает необходимость стимулирования экспорта. Поэтому там есть экспортное агентство Germes, которое готово покрывать риски Deutschebank'a. В России подобного механизма нет. В связи с этим набор финансовых инструментов поддержки экспорта весьма ограничен. В основном это – предэкспортное финансирование в форме традиционных кредитов, которые погашаются с экспортной выручки. Средства предоставляются для производства предназначенной на экспорт продукции. Отмечу, что при рассмотрении банками подобных кредитов плюсом является наличие контрактов, оговаривающих способы и сроки поставки продукции.

Для финансирования экспорта в России есть еще одна потенциальная возможность – в нашей стране действуют программы международных финансовых организаций, таких как Европейский банк реконструкции и развития и Черноморский банк торговли и развития. Эти программы предусматривают финансирование российских экспортеров через российские банки. Но на практике объем данных программ невелик, а сроки кредитования не превышают одного года. Что касается банка "Электроника", то при финансировании экспортных операций мы способны предложить клиентам гарантии первоклассных западных банков (тендерные гарантии, гарантии исполнения условий контракта, возврата авансового платежа и т.п.). Эти инструменты во многих случаях облегчают конструирование экспортной сделки.

В области финансирования импорта в ходу комплект стандартных и давно известных инструментов, благо для их применения поддержка государства не требуется. Так, массово используют аккредитивы с рассрочкой платежа и гарантии произвести оплату приобретаемого товара с внушительной отсрочкой. Здесь нам на руку играет заинтересованность иностранных государств и предпринимателей в расширении своего экспорта. Финансирование импортной сделки будет оптимальным, когда продавец предоставляет импортеру значительную по времени отсрочку платежа, а стоимость обслуживания такого товарного кредита оказывается ниже стоимости кредитных ресурсов в России. Тогда будет очевидна финансовая выгода по сравнению с предоплатой, для которой используют кредиты российских банков. Отмечу, что, с точки зрения меж-



Старший вице-президент АКБ "Электроника" В.А.Сидорович

дународной практики, необеспеченные расчеты по предоплате, к которым, к сожалению, часто прибегают российские предприятия, — это не норма, а скорее редкое исключение.

Но и при финансировании импорта есть проблемы. Первая — недостаточно высокий кредитный рейтинг, не позволяющий зарубежным компаниям и банкам брать на себя кредитные риски, превышающие, за редким исключением, один год. Это противоречит потребности отечественных производителей в долгосрочных финансовых ресурсах, которые пока не может предоставить отечественная банковская система. Однако в ряде случаев проблему можно разрешить, привлекая иностранные банки-партнеры при поддержке соответствующих экспортных агентств западных стран. Поскольку в расширении национального экспорта заинтересованы многие государства, национальные экспортные агентства готовы создавать для импортеров — в данном случае для российских компаний — благоприятные финансовые условия, позволяя привлекать долгосрочные товарные кредиты.

Банк "Электроника" способен оказывать предприятиям услуги по организации финансирования импортных сделок с привлечением гарантий экспортных агентств западных стран. В результате сроки финансирования могут возрасти до 3–7 лет. На сегодня уровень процентных ставок на международном рынке достаточно низкий, поэтому условия финансирования внешнеторговой сделки могут быть чрезвычайно привлекательными. Подходы экспортных агентств разных стран к оценке рисков различны, поэтому следует учитывать не только условия сделки, но и ее географию. Настоятельно рекомендую обращаться в банк еще на стадии предварительных переговоров с экспортером, что позволит совместно подобрать оптимальную форму финансирования.

В заключение отмечу, что возможности банка "Электроника" позволяют помочь клиенту выстроить оптимальную структуру внешнеторговой сделки. Целевая программа банка "Электроника" по финансированию внешнеторговых операций учитывает индивидуальные особенности каждого клиента, предлагая в каждом конкретном случае наиболее эффективное решение с учетом специфики сделки и положения на рынке. Это позволяет отечественным и зарубежным компаниям в полной мере воспользоваться финансовыми и консалтинговыми ресурсами банка для укрепления своих позиций при внешнеторговых операциях. Наши возможности не безграничны. В то же время, являясь банком, связанным с электронной промышленностью, мы осознаем свою миссию по содействию развитию отрасли и всегда готовы к соответствующей консультационной поддержке.

Мы также понимаем, что наши возможности как банка во многом зависят и от наших клиентов. Другими словами — есть партнер, есть сделка, будет и финансирование".

Заместитель главного конструктора концерна "Научный центр" Евгений Сергеевич Горнев сообщил, что годовой объем продаж этой известной фирмы в 2003 году должен составить порядка 100 млн. долл., из них 70% — от импортно-экспортных операций. "В состав концерна входит производитель и экспортер чипов ОАО "НИИМЭ и завод "Микрон" (одно из немногих действующих предприятий российской микроэлектроники), с этого года — чешская компания Strom Telecom, экспортирующая продукцию в Россию, и производитель программного обеспечения компания "Медиа-телеком", занимающаяся экспортом своей продукции, а также другие предприятия.

Докладчик указал, что "существует ряд проблем, без решения которых не будет стимулирована внешнеэкономическая деятельность предприятий высокотехнологического сектора. А сегодня экс-



Заместитель главного конструктора концерна "Научный центр" Е.С.Гор-

порт нужно стимулировать. На это должны быть направлены и наше законодательство, и подзаконные акты, и вся система обеспечения и контроля. Но сегодня — и это первая проблема — очень много организаций занимаются контрольными функциями. В России же исторически сложилось, что системы, методы, параметры контроля оговариваются не очень четко. Все предпочитают получить именно предмет контроля и уже самостоятельно определять, что и как контролировать. Отсюда очевидные последствия — каждый решает свои проблемы.

Вторая проблема связана с понятием двойных технологий и изделий двойного назначения. Почти вся продукция микроэлектроники — двойного назначения. Одну и ту же микросхему можно вставить и в гражданскую, и в военную систему. Отсутствие четкого определения понятия "изделие двойного назначения" приводит к тому, что к любой микросхеме можно применить положение об изделиях, экспорт которых контролируется, что существенно усложняет экспортные операции. Приведу пример — мы помогли Ижевскому радиозаводу в закупке ряда зарубежных ИС. Так вот, Госдепартамент США выдал разрешение на поставку нужных ИС в течение недели. Госдепартамент! В условиях России в аналогичной ситуации и квартала бы не хватило, чтобы только разобраться, кто кому какие разрешения должен давать.

Другая проблема связана с требованиями жесткого контроля зарубежной электронной компонентной базы. Тут тоже нет четких определений. Понятно, что к зарубежной ЭКБ относится продукция, скажем, разработанная и произведенная компаний Texas Instruments или Motorola. Но можно ли считать зарубежной ЭКБ, разработанную в России отечественной компанией и изготовленную на зарубежной кремниевой фабрике? Особенно если российская компания проверяет эту ЭКБ, несет гарантийные обязательства, выпускает ТУ, берет на себя всю ответственность. Ведь наши технологические возможности сегодня крайне ограничены, и денег на их расширение в ближайшее время не предвидится. Если с этим разобраться, очень много вопросов, в том числе — таможенных, упадет.

Следующая проблема, связанная с взаимодействием с зарубежными кремниевыми фабриками и с последующей поставкой наших компонентов за границу, — охрана интеллектуальной собственности. Сегодня этот вопрос никак не решен. Да, есть соответствующий закон, который практически не работает. Все говорят — давайте делать системы на кристалле. Некоторые предприятия уже готовы к этому. Но наш внутренний рынок для систем на кристалле очень мал — в основном все они предназначены для экспорта. Вопрос же защиты авторских прав при этом не решен.

Важная проблема, затронутая старшим вице-президентом банка "Электроника", — страхование экспортно-импортных контрактов. У нас этого нет. А ведь решение данной задачи могло бы существенно помочь отечественной электронике. Именно нехватка оборотных средств у предприятий во многом препятствует своевременному выпуску необходимой продукции на зарубежный рынок, когда обстановка для этого благоприятна.

Не менее значимый момент – таможенное регулирование. "Микрон" получил лицензию на экспорт ЭКБ одним из первых, более 10 лет назад. Десять лет на рынке, практически нет замечаний от таможенных органов, все платежи идут вовремя и т.д. – вполне можно было бы применить схему упрощенного таможенного оформления. Ан нет. Мы все проходим по полной программе, для чего вынуждены содержать экспортно-импортный отдел с очень большим штатом. У нас – как в хорошем банке, где с каждым клиентом работает свой представитель. Так же и тут – с каждым таможенником работает свой специалист. Иначе таможню не пройти.

Сегодня многие организации причастны к созданию существующей системы в области экспортно-импортных отношений. Формируют они ее так, чтобы найти себе работу. В результате мы имеем что имеем."

Александр Сергеевич Курляндский, генеральный директор ООО "Электронинтрог-С", рассказал, что возглавляемая им организация выросла из известного предприятия "Электронзагранпоставка". "Электронинтрогу" уже более 35 лет. "До 1988 года эта компания была монополистом – ни один экспортный или импортный контракт в рамках Министерства электронной промышленности не обходился без наших специалистов. С тех пор много воды утекло. Все помнят, что в былые времена экспортировать продукцию можно было фактически только в страны СЭВ, а импорт шел сложными путями – Запад ставил совершенно непреодолимые преграды, которые мы учились и умели обходить. Казалось бы, после падения "железного занавеса" импорт и экспорт должны развиваться семимильными шагами.



Генеральный директор ООО "Электронинтрог-С" А.С.Курляндский

Но у нас на каждую бочку меда найдется ложка дегтя. Сегодня не совсем верно расставлены приоритеты у тех организаций, которые призваны контролировать, помогать, по сути создавать условия, для экспортно-импортной деятельности. Несмотря на то, что электронная промышленность во всем мире – одна из наиболее рентабельных, мы, как всегда, оказались в зоне "рискованного земледелия". А ведь при контактах с зарубежными партнерами, продавцами или покупателями, в первую очередь с их стороны возникает вопрос о степени риска. Высокие риски при работе с российской стороной – самая главная проблема, не позволяющая нашей организации в должной мере способствовать развитию внешнеэкономической деятельности, прежде всего – экспорта.

Не менее значимая, важнейшая проблема – таможенное регулирование импортно-экспортных сделок. Слишком много запретов и препон. Конечно, мы должны ставить барьеры перед черным и серым импортом-экспортом, должны думать об обороноспособности страны, должны следить, чтобы в результате внешнеторговых операций не разрушить экономику страны и т.д. Но обилие контролирующих органов часто приводит к тому, что вместе с водой выплескивается и ребенок."

Выступление А.С.Курляндского дополнил рассказом об одной из последних сделок компании **старший эксперт ООО "Электронинтрог-С" Сергей Леонидович Орлов**. "Буквально пару месяцев назад мы должны были поставить в Великобританию образцы ИС отечественных производителей. Идея проста – взять отечест-

венные компоненты (которые в силу их простоты уже не интересны западным изготовителям электронных компонентов), протестировать их на соответствие западным аналогам и затем рекомендовать к применению зарубежным производителям аппаратуры. Мы выбрали только гражданские микросхемы, с приемкой ОТК и индексами "КР". У нас были все разрешительные документы – а их уже 18 (список растет – в начале года в журнале ЭЛЕКТРОНИКА: НТБ, №2, был опубликован перечень из 14 документов). Самое главное – мы получили разрешение НЭК МО. Но возникла проблема – в практической работе таможня использует свои документы, прежде всего – таможенные тарифы. Наши изделия (микросхемы) относятся к группе 8542 ТН ВЭД. В эту группу входят 134 отдельных семейства микросхем. В тарифных документах указано, что эта группа облагается пошлиной 20%, но 25 позиций составляют исключение. Оказалось, что сотрудники таможни хорошо знают только эти позиции, остальные микросхемы из данной группы требуют дополнительных пояснений.

Еще одна проблема, с которой мы столкнулись в ходе этой сделки, – существует "Список товаров и технологий двойного назначения, экспорт которых контролируется". В этом списке в перечне радиационно стойкой и термостойкой ЭКБ упомянута группа ТН ВЭД 8542, без выделения конкретных типов компонентов. В результате сотрудники таможни рассматривают как относящиеся к данному списку все ИС, идущие на экспорт. И даже при наличии разрешения НЭК МО таможня продолжает задавать вопросы.

Мы предлагаем вернуться к системе разрешительных списков, которая существовала еще во времена СССР. Заинтересованные организации могли бы составить списки изделий, разрешенных к экспорту без ограничений, контролируемых изделий и изделий, экспорт которых запрещен. Идеальным было бы создание системы преемственности решений НЭК, при которой разрешение НЭК на вывоз выдавалось бы не на каждый отдельный контракт, в спецификации которого указано конкретное количество изделий каждого типоминимала, а на определенные типоминималы ЭКБ. Тогда таможне отдавалась бы копия разрешения (а не оригинал, как сейчас). Оригинал бы использовался при последующих экспортных поставках. Со временем на основании таких разрешений можно было бы сформировать базу данных, которая легла бы в основу всеобщих разрешительных списков."

Созвучно прозвучало и выступление **заместителя директора по сбыту ЗАО "Золотой ШАР-ТМ" Андрея Викторовича Попкова**. "Коллега рассказал о вывозе элементарных микросхем за рубеж – речь шла о дальнем зарубежье. Как ни смешно, не меньше проблем возникает при поставке микросхем на Украину! У нас с этой страной есть договор о коллективной безопасности. В его рамках действует договор о сотрудничестве в области поставок изделий военного назначения. Казалось бы, все хорошо. Но на практике, чтобы вывезти любое изделие на Украину, нужно не меньше бумаг, чем для вывоза в дальнее зарубежье.

Вообще же, все предприятия, работающие на рынке электроники, сталкиваются с одним и тем же парадоксом – хорошо известно, что практически все изделия микроэлектроники, даже с приемкой



Старший эксперт ООО "Электронинтрог-С" С.Л.Орлов



**Заместитель директора по сбыту
ЗАО "Золотой ШАР-ТМ" А.В.Попков**

электроники, которые и так в плачевном состоянии, государственные структуры перекрывают выход на внешние рынки. Причем чем сложнее изделие, тем больше препон на его пути к зарубежному рынку. В результате немногие действующие микроэлектронные предприятия гонят кристаллы – даже не микросхемы – в Китай, а затем в Россию ввозится уже готовая импортная продукция. Ни одна организация не может наладить устойчивый экспорт компонентов.

Не менее удивительный момент связан с существующим на нашей таможене понятием "коррекция таможенной стоимости". Оно не оговорено ни в одном документе. Но вот что происходит на практике: вам поставляют прибор по определенной цене. Вы приходите его растамаживать – и слышите от сотрудников таможни, что прибор куплен слишком дешево, заплатите-ка налоги с совершенно иной цены. При этом в представлении таможенников цена может быть выше на порядок. Аргументы же зачастую высказываются совершенно абсурдные, вплоть до ссылки на журнал "Товары и цены". В результате растет себестоимость изделий, и отечественные производители – а именно они экспортируют комплектующие и оборудование – оказываются неконкурентоспособными и на внутреннем, и на внешнем рынке. Во многом благодаря стараниям таможни.

Видимо, в этой ситуации государству, которое хочет поддержать своего производителя, необходимо воедино свести вопросы импорта и экспорта. Причем особой статьей следует учитывать комплектующие и оборудование, предназначенное для выпуска изделий, которые затем будут экспортироваться на внешний рынок."

Юрий Васильевич Герасимов, генеральный директор компании "Техно", в качестве меры, способной повысить конкурентоспособность продукции отечественной электроники и дать возможность предприятиям отрасли развиваться, предложил: полностью отменить таможенные пошлины на товары 85 группы ТН ВЭД. Отменить ввозной таможенный НДС на компоненты. Организовать работу курьерских служб так, чтобы они, несмотря на таможню, были действительно КУРЬЕРСКИМИ службами. Кроме того, необходимо создать специальную экспортную структуру, которая будет продавать продукцию наших предприятий на мировом рынке – поскольку сегодня экспортировать практически нельзя, предприятия сами этого делать не могут.



**Генеральный директор компании
"Техно" Ю.В.Герасимов**

"5", не содержат в себе каких-либо тайн и секретных сведений. Микросхема с приемкой представителем Заказчика конструктивно ничем не отличается от такой же ИС с приемкой ОТК завода. Но почему-то до сих пор считается, что это – военная тайна, и такие ИС нельзя экспортировать.

Любое государство должно заботиться об интересах национального производителя. У нас же предприятиям

С 1 января 2004 года вступает в силу новый Таможенный кодекс РФ. Об основных отличиях этого документа рассказал **Юрий Юрьевич Кирпичев, генеральный директор компании "Авиалинк"**, занимающейся перевозкой и таможенным оформлением грузов, прибывающих в аэропорт "Шереметьево". "Сразу отмечу, что новый кодекс ничего не несет в плане снижения ставок таможенных пошлин или новых принципов их формирования. Ставки 5, 10, 15 и 20% сохранены – это удобно для фискальных органов. Полезность данного решения в плане поддержки отечественных производителей сомнительна. Электронные компоненты – это сырье для промышленности, стимул ее развития. Но здесь все оставлено по-прежнему, лишь на диоды и конденсаторы ставка понизится с 10 до 5%.



**Генеральный директор компании
"Авиалинк" Ю.Ю.Кирпичев**

Главной целью разработчиков нового кодекса было преодолеть отставание от законодательств других стран. И кое-что в этом плане удалось. Сроки таможенного оформления приведены в соответствие с Киотской конвенцией и по новому кодексу не могут составлять более трех дней. У меня, как у практика, есть сомнения по этому поводу – в России принят пятиступенчатый контроль, который, вкупе с мерами нетарифного регулирования (новый кодекс их не отменяет), вряд ли позволит уложиться в три дня, особенно при экспорте товаров двойного применения.

Новый Таможенный кодекс допускает выбор места таможенного оформления товаров, ГТК перестанет вмешиваться в логистику компаний. На первый взгляд, это хороший шаг. Однако сейчас технически вряд ли возможно отказаться от системы назначения мест таможенного оформления определенных групп товаров, в том числе – электронных компонентов.

Новый кодекс предусматривает упрощение процедуры оформления для компаний, которые не имеют административных нарушений, более трех лет ведут внешнеэкономическую деятельность и выполняют ряд других условий. Им будет позволено предварительно декларировать товары и в случае крупных грузопотоков подавать одну декларацию на периодической основе. Изменились и условия оплаты таможенных сборов. Если раньше они должны были поступить на счет таможни одновременно с подачей декларации, то теперь этот срок – не позднее 15 дней с момента попадания товаров на территорию России.

В заключение – краткий комментарий по поводу корректировки таможенной стоимости. В таможне аэропорта Шереметьево уже давно не используют журнал "Товары и цены". Там есть хорошая база данных, показывающая, какой товар по какой стоимости ввозился. Есть ценовая база московского таможенного управления. Конечно, она охватывает не все. Поэтому импортерам нужно больше внимания уделять работе с отделом таможенной стоимости на таможнях. Цены доказываются, нужно просто работать".

Заместитель начальника направления экспортного контроля МО РФ Ростислав Юрьевич Атьков кратко обозначил задачи этой организации и объяснил причину столь длительного срока получения заключений НЭК. "НЭК реализует три основные функции. Первая – определить: данное изделие военного назначения или нет. Эта процедура проводится по требованию таможенных



органов, иных органов федеральной власти или просто по желанию заявителя. Вторая задача НЭК – паспорта экспортного облика для продукции военного назначения. Третья функция – формирование списков продукции военного назначения, предназначенной для экспорта. Эти списки утверждает Президент. Так, новый список утвержден 2 сентября 2003 года. Еще одна наша задача – участие вместе с департаментом экспортного контроля Минэкономразвития в идентификации продукции, подпадающей под контрольные списки и формирование позиции МО в вопросе о целесообразности экспорта такой продукции.



Заместитель начальника управления экспортного контроля МО РФ Р.Ю. Атьков

Следует иметь в виду, что НЭК МО только организует экспертизу. Если подобная продукция проходила экспертизу, все делается относительно быстро, за три недели. Быстрее не получается, поскольку у нас мало сотрудников, реально работает 6–8 человек, а к нам ежедневно поступает 20–50 запросов (порядка 5 кг бумаг). Далее мы вынуждены запрашивать отраслевые институты МО. Это – переписка, со всеми вытекающими сроками.

Если бы к нам обращались только 4–5 предприятий, было бы чудо. Но в действительности все не так. Мы стараемся упростить ситуацию. В частности, если агрегаты и комплектующие применяются и в продукции военного назначения, и в гражданской промышленности, то такие изделия мы будем признавать продукцией военного назначения независимо от их конечного использования. Но к электронным компонентам эта норма формально не относится – а мы работаем в рамках действующего законодательства.

Вообще, мы должны пользоваться юридически выверенными формулировками. Тут посоветовали, что у нас непонятно, что такое продукция двойного применения. Но есть ГОСТ с абсолютно четкой формулировкой, определяющей, что продукция двойного применения – это продукция, применяемая как в вооружении и военной технике, так и в общепроме, и выпускаемая по единому ТУ. Это определение не следует путать со "Списком продукции двойного назначения, экспорт который контролируется". Этот список утверждает указы Президента".

Представитель **22 Научно-исследовательского испытательного института (22 ЦНИИИ) МО РФ Сергей Владиленич Щербakov** возглавляет отдел, занимающийся координацией всех работ внутри института в области технической экспертизы при экспортных поставках. 22 ЦНИИИ проводит, в том числе, экспертизы продукции по запросам НЭК. С.В.Щербakov порекомендовал



С.В.Щербakov, 22 ЦНИИИ МО РФ

для ускорения сроков выдачи заключений НЭК полагаться не на почтовые службы, а на собственные ноги – самим ходить и в НЭК, и в отраслевые институты МО, в частности – в 22 ЦНИИИ. Надеяться на применение современных средств телекоммуникаций (электронная почта, Интернет и т.п.) не стоит, поскольку в режимных военных организациях их нет. Шаги в этом направлении предпринимают-

ся, но до 2005 года рассчитывать на современную связь не приходится.

Как видно из состава выступающих, "Круглый" стол получился скорее полукруглым – не было представителей тех организаций, которые непосредственно создают правила игры при экспортно-импортных операциях. Не было и представителей таможни. Хотя все приглашались. Вывод напрашивается однозначный – сотрудников этих организаций мало заботит судьба электроники в России, равно как и всей отечественной экономики. Видимо, основной принцип их деятельности – обеспечить себя работой, получить право запрещать/разрешать, решив тем самым собственные экономические проблемы. На законной (или прикрытой законом) основе. На основании публикаций в прессе, в том числе – в журнале "ЭЛЕКТРОНИКА: НТБ", на основании докладов на Круглом столе, на основании ежедневной практики совершенно ясно видно – существующая система не способствует развитию экспорта продукции предприятий электронной отрасли. Существующая система мешает импорту ЭКБ, активно препятствует развитию отечественной электроники – равно как и любой другой высокотехнологичной отрасли.

Прямые следствия этого – снижение поступлений в государственный бюджет, сокращение рабочих мест (вместе с предприятиями), обострение социальных проблем. Это – падение обороноспособности страны и потеря экономической независимости. Не видеть этого нельзя. Таким образом, можно констатировать, что сегодня деятельность таможенных органов, деятельность (бездеятельность) других контролирующих государственных (!) организаций объективно приносит огромный вред экономике России. Но поскольку такая система существует, она, безусловно, выгодна всем контролирующим структурам. Следовательно, было бы верхом наивности ожидать положительных сдвигов от диалога с ними – кто ж захочет изменять ситуацию, в которой кровно заинтересован! И совсем иезуитски звучат аргументы в защиту сегодняшней системы внешне-торгового регулирования, вроде заботы о защите национальной безопасности, о росте поступлений в бюджет от таможенных сборов и т.п. Всем работающим в электронике хорошо известно, что тайн у нас практически не осталось, а любому студенту-экономисту очевидно, что стимулировать производителя для государства гораздо выгоднее, чем выстраивать перед ним таможенные барьеры.

Состоявшийся Круглый стол лишний раз продемонстрировал общность интересов всех "слоев" электронной отрасли – и крупнейших микродолевых предприятий, и небольших фирм. Видимо, только консолидируя усилия, можно решать общие для всей отрасли проблемы. Однако такого консолидирующего органа в российской электронике нет. РАСУ, в соответствии со своим Уставом, занимается решением совершенно иных задач и представляет (отчасти!) интересы далеко не всех предприятий отрасли. Нелепо отождествлять его с отраслевым министерством советского периода. Ситуация складывается безвыходная. Поэтому журнал "ЭЛЕКТРОНИКА: НТБ" как организатор Круглого стола "Судьба электроники России" готов выступить консолидирующим органом для всех заинтересованных организаций, по крайней мере в плане проблемы государственного регулирования импортно-экспортных операций в области электроники.

В качестве первого шага мы обобщим высказанные участниками Круглого стола предложения по изменению системы регулирования внешнеэкономической деятельности в области электроники и направим соответствующие обращения к Президенту РФ, в Правительство РФ и в законодательные органы. О результатах и следующих шагах в этом непростом деле читайте на наших страницах. ○