

(Ред. от 27.02.2013, 16-45)

Стенограмма

научно-практической конференции (круглый стол) «Россия и ВТО: Повышение конкурентоспособности российских предприятий», 8 февраля 2013 года в ТПП РФ

Тишин Кирилл: Я приветствую всех присутствующих! Спасибо за предоставленное слово! В докладе я озвучу промежуточные итоги исследования, которое в настоящий момент проводятся «Деловой Россией» совместно с Группой компаний «Стас Маркетинг».

В современной экономике очевидна важность роли экспорта в развитии национальной экономики. И в настоящий момент после вступления в ВТО перед Российскими экспортерами открылись новые рынки, новые возможности. И в этом свете повышение конкурентоспособности, развитие и диверсификация экспорта – это одно из ключевых условий дальнейшего экономического роста.

Следующий слайд (2), пожалуйста. В силу сложившейся ситуации в последние годы из России экспорт слабо диверсифицировался. И по большей части состоит из экспорта минерально-сырьевых ресурсов. Если сравнить российский экспорт и его структуру со структурами экспорта развивающихся экономик мира, обладающих высокими темпами роста, то видна и очевидна его несбалансированность и смещенность в сторону экспорта минерально-сырьевых ресурсов.

Следующий слайд (3), пожалуйста. Темпы роста сырьевого экспорта впечатляюще высоки. Посмотрим 31% в последние три года. Однако, если посмотреть более детально, то натуральные объемы экспортируемого сырья в последние годы либо остаются на прежнем уровне, либо несколько снижаются. Этот рост дает только повышение цен на нефть на международных рынках. Темпы роста несырьевого экспорта не столь высоки, однако, как можно заметить, он оказался более устойчивым к кризису, что само по себе говорит о том, что необходимо предпринимать меры для эффективной поддержки его конкурентоспособности. На большую часть, на 41%, экспорт несырьевой состоит из услуг.

Следующий слайд (4), пожалуйста. Среди российских товаров промышленного производства наиболее конкурентоспособными остаются продукты химической промышленности и продукты отечественного машиностроения. Если продукт химической промышленности, это по большому счету, товары с относительно невысокой добавленной стоимостью, то продукты отечественного машиностроения - это конкурентоспособные продукты, вобравшие в себя все факторы производства.

Следующий слайд (5), пожалуйста. Экспорт услуг оказался еще более устойчив к кризису по сравнению в экспортом товаров промышленного производства. Здесь важно отметить положительную динамику, эффективность и высокий темп роста экспорта услуг информационно-технологических.

Следующий слайд (6), пожалуйста. Товарная структура экспорта сложилась таким образом, что совокупный объем товарного экспорта в денежном выражении стал зависеть от уровня мировых цен на нефть с точностью до линейного коэффициента, мы можем видеть на графике. **При этом, можно отметить динамику сокращения вклада сырьевого экспорта в рост ВВП. Что еще раз подтверждает необходимость развития и поддержки конкурентоспособности несырьевого экспорта.**

Следующий слайд (7), пожалуйста. В настоящее время в России складывается система, начиная с 2003 года, комплексной поддержки экспорта, которая, согласно своей доктрине, направлена на поддержку промышленного экспорта, в первую очередь. Однако, как мы видим, ощутимого сдвига в сторону несырьевого экспорта система не дала. Тому есть две причины: первая – это временная, то есть не произошло мгновенного отклика. А вторая причина – это возможная недостаточность мер, которые были применены, и мы знаем, что в настоящее время проходят мероприятия «дорожные карты», разработанные Агентством стратегических инициатив по поддержке доступа на внешние рынки. Мы знаем, что поддержка экспорта – это две составляющие: первое – это создание внутренних благоприятных экономических условий, и вторая часть – это поддержка доступа на внешние рынки. В России эту роль на себя взяли торговые представительства. В «дорожной карте» есть мероприятия, которые направлены на изменение системы торговых представительств, которые уже устарели, система, в смысле. И дальнейшая часть наших исследований направлена на изучение лучших практик международного опыта, именно, в части поддержки доступа на внешние рынки. Для этого мы выбрали три типа стран: развитые страны, развивающиеся и новые индустриальные страны. В этих странах мы составили рейтинги по показателям объема экспорта, темпов роста объемов и вклад экспорта в ВВП. Вот, приведу пример Сингапура.

Следующий слайд (8), пожалуйста. Он является лидером по ряду показателей. Роль торговых представительств выполняет государственное учреждение, представляющую собой международную корпорацию. Кроме стандарта торговых представительств, как то: промо- мероприятия и форум-поддержка, эта корпорация совместно с экспортерами разрабатывает стратегию выхода на рынок и участвует в ее реализации. **Мы считаем, что это очень важный элемент поддержки конкурентоспособности экспортеров, который надо бы внедрить в систему поддержки доступа на внешние рынки.**

Следующий слайд (9), пожалуйста. Кроме того, есть множество хороших примеров иной поддержки экспортеров, которые используются в других странах. В частности, например, очень интересные примеры создания международных корпораций и разработки национальных брендов, национальных продуктовых брендов и национальных брендов секторов экономики.

Следующий слайд (10), пожалуйста. И в заключение, я хочу резюмировать, что мы рекомендуем для занесения в резолюцию, это: расширить круг дискуссии по вопросам реализации «дорожной карты» АСИ с привлечением различных профессиональных сообществ и общественных организаций, например «Деловой России», и, также, мы **предлагаем более обстоятельно подойти к вопросу реформированию системы деловых представительств и рассмотреть вариант включения выделения в отдельную систему, то есть, выделения системы торговых представительств в отдельную государственную корпорацию, такую, как мы видели на примере Сингапура, и наделить её функциями**

нанимать подрядчиков, нанимать персонал иностранных государств, потому что по текущему законодательству торговые представительства не могут нанимать в штат иностранных сотрудников. При этом, говорить о том, что торговое представительство способно предоставлять квалифицированные услуги по консультированию и по направлениям отечественных экспортеров за рубежом мы не можем. Спасибо.
