

(Ред. от 28.02.2013, 05-19)

Стенограмма

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

Тарасенко Владислав Валерьевич: *****

Так. Выступление Варфоломеевой Людмилы Васильевны – Директора Центра стратегического развития Агентства безопасности по инвестициям и бизнесу в России посвящено центрам ВТО-компетенций как фактору формирования конкурентоспособности регионов и эффективной реализации программ развития. Пять минут. Попрошу кратко.

[03:46:37] Варфоломеева Людмила Васильевна: Да. Я постараюсь.

Уважаемые коллеги! Я рада всех приветствовать! Сегодня День Науки.

Сейчас моё выступление предварили очень актуальные презентации. Я имею в виду, прежде всего, Анну Николаевну, это краудсорсинговый проект в Зеленограде. И мне хочется сказать, что на самом деле, и Валерий Евгеньевич говорил, что на самом деле образование, и тем более экспресс-образование, о чем мы сейчас ведем разговор оно должно быть осуществлено масштабно в краткие сроки. Поэтому тема нашего доклада – это центры ВТО-компетенции, это центры делового совершенствования, как мы говорим, как фактор формирования конкурентоспособности регионов, эффективной реализации программ развития.

Ну, вот тут тоже Николай Комлев говорил о том, чтобы не получилось «полное ВТО», я думаю, что мы все это осознаём. И мне кажется надо наметить те пути, которые, условно говоря. Мы должны будем выполнить быстро, четко и разумно.

Следующий слайд (2), пожалуйста. Инновационная эпоха. Я думаю, что все мы понимаем это. ВТО – это, прежде всего, тест на прочность, жизнеспособность национальных и региональных экономик.

Следующий слайд (3), пожалуйста. Центры ВТО-компетенций – это не факультативная прихоть. Соответственно, необходимы финансовые инструменты поддержки инновационных и инвестиционных проектов. И соответственно, должен быть масштабный процесс обучения знаниям и компетенциям.

Следующий слайд (4), пожалуйста. И по всем вот этим восьми уровням деловых компетенций, я думаю что, это всё определяет истинную конкурентоспособность фирмы.

Следующий слайд (5). Естественно, мы должны понимать и четко структурировать и обозначать, диагностировать: «среда предприятия», «окружение» и так далее. Гильдия Маркетологов прекрасно понимает.

Следующий слайд (6), пожалуйста. Мы должны понимать, что мир меняется. И мы даже не понимаем, что наш завтрашний конкурент может не быть сегодняшним противником, он даже может не существовать в данный момент. Поэтому, естественно, нерасторопные попадают в «полный риск».

Дальше (слайд 7). Должны быть выработаны, конечно, новые методы управления хозяйствующими субъектами. И, соответственно, сфера инновационной деятельности она должна быть, как и кластерная политика, под некой стратегией и должна быть визуализирована.

Следующий слайд (9), пожалуйста. Конкурентоспособность западной фирмы определяется уровнем компетенции, стратегическим управлением. Мы, понятно, вступили только 20 лет назад. Но, тем не менее, мы задержались на первом этапе. Это первая половина прошлого века. Когда составлялись бюджет, управление издержками.

(Слайд 10) Следующий этап. Второй этап. 50-70 годы. Это некие экстраполяции, долгосрочное планирование. А мы сейчас только озадачились долгосрочными, так сказать, экскурсами.

(Слайд 11) Третий этап. Сейчас уже начали понимать, что надо управлять на основе предвидения изменений – понимать свою будущую рыночную позицию.

(Слайд 12) Но четвертый этап - это самое главное. Это стратегический менеджмент на основе анализов и прогнозов, который позволяет не только реагировать на изменения, но и создавать их, влиять на них. И методологический принцип заключается в построении стратегии не от прошлого к настоящему, а от будущего через прошлое к настоящему. Вот сегодня, краудсорсинговый проект, который презентовал Зеленоград, могу только поаплодировать. Потому что на самом деле вот это вот та «фишка», которая даёт серьезное конкурентное преимущество.

И поэтому вторая проблема, кроме экспресс-бизнес образования, необходимо создавать, найти инвестиционную поддержку для средних компаний. Вот, Анатолий Гавриленко, экономист, говорит о том что, реальная экономика создается малым и средним бизнесом, но она не видна. Вот этот малый и средний бизнес не виден для инвесторов. Поэтому нужен международный евразийский бизнес-хаб, который планируется создать компанией Евраз Бизнес Капитал. Вот, евразийская тема, чтобы снизить риски от неправильного вхождения в ВТО.

Пожалуйста, следующий слайд (14). Наши предложения. Мы включаем, что надо и необходимо: формировать системную интеграцию субъектов рынков инноваций и инвестиций, полноценное развитие сетевых инфокоммуникаций, бизнес-инноваций, управление изменениями.
