

«ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЕСТО РОССИИ В МИРЕ ДОЛЖНО ВЫЙТИ ЗА ПРЕДЕЛЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА»

ИЗМЕНИЛОСЬ ЛИ МЕСТО РОССИИ В МИРОВОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА, НАМЕРЕНО ЛИ ГОСУДАРСТВО РЕФОРМИРОВАТЬ СИСТЕМУ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА И ЧТО НУЖНО БИЗНЕСУ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ — ОТВЕТ НА ЭТИ ВОПРОСЫ ДОЛЖНА ДАТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ СТРАНЫ. О НЕЙ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АЛЕКСЕЮ ШАПОВАЛОВУ РАССКАЗАЛ СЕРГЕЙ ЧЕРНЫШЕВ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ.



СЕРГЕЙ ЧЕРНЫШЕВ,
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ
МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ

BUSINESS GUIDE: Каким вы видите положение России в мировой экономике?

АЛЕКСЕЙ ШАПОВАЛОВ: Конкурентоспособность экспортных секторов определяется прежде всего дешевыми энергоресурсами. Мы не говорим, что это плохо в принципе, и не должны приостановить развитие отраслей, которые удачно развиваются, сочетая в себе конкурентные преимущества. Но экономическое место России в мире должно выйти за пределы энергетического сектора. При этом экспортная составляющая не должна являться главной составляющей экономического роста. Сейчас экспорт перестает быть главным источником роста, а экономика растет на внутренних источниках. Но мы не обойдемся без внешних рынков для того, чтобы поднять совокупность компетенций до такого уровня, чтобы успешно поставлять продукцию на внешние рынки.

ВГ: Что вы понимаете под компетенциями?

А.Ш.: Под компетенциями принято понимать совокупность предпосылок для того, чтобы отрасли промышленности или сферы услуг могли производить конкурентоспособную продукцию. Это, естественно, в первую очередь профессиональные знания, ноу-хау в течение всего жизненного цикла продукта. Это и компетенции исполнителей, работников. Нельзя получить профессионального работника, взяв его ниоткуда. Мы можем его завезти из-за границы, что невозможно для большой страны в необходимом количестве, либо произвести его у себя. Соответственно эта компетенция приобретается путем достижения компетенции преподавателей, компетенции университетских центров в целом. Общие стандарты образования позволяют осуществлять обмен образовательными услугами и нашим работникам котироваться за границей и свободно мигрировать, тем самым создав единый рынок рабочей силы. Есть еще специальные компетенции, которые позволяют продавать продукт. Мы в свое время допустили определенное количество иностранных банков на российский рынок, и это имело положительные последствия. Допуск иностранных инвесторов вообще позволяет создавать больше компетенций.

ВГ: Какими инструментами должно обладать правительство, чтобы перестройка экспорта произошла так, как этого хочет государство?

А.Ш.: Под компетенциями принято понимать совокупность предпосылок для того, чтобы отрасли промышленности или сферы услуг могли производить конкурентоспособную продукцию. Это, естественно, в первую очередь профессиональные знания, ноу-хау в течение всего жизненного цикла продукта. Это и компетенции исполнителей, работников. Нельзя получить профессионального работника, взяв его ниоткуда. Мы можем его завезти из-за границы, что невозможно для большой страны в необходимом количестве, либо произвести его у себя. Соответственно эта компетенция приобретается путем достижения компетенции преподавателей, компетенции университетских центров в целом. Общие стандарты образования позволяют осуществлять обмен образовательными услугами и нашим работникам котироваться за границей и свободно мигрировать, тем самым создав единый рынок рабочей силы. Есть еще специальные компетенции, которые позволяют продавать продукт. Мы в свое время допустили определенное количество иностранных банков на российский рынок, и это имело положительные последствия. Допуск иностранных инвесторов вообще позволяет создавать больше компетенций.

ТОРГПРЕДСТВА ДОЛЖНЫ СТАТЬ В КАЖДОЙ КОНКРЕТНОЙ СТРАНЕ «ОДНИМ ОКНОМ», КУДА МОЖЕТ ОБРАТИТЬСЯ КАЖДАЯ КОМПАНИЯ ДЛЯ ВЫХОДА НА КОНКРЕТНЫЙ РЫНОК

А.Ш.: Крупные частные компании должны вести свою собственную аналитику и понимать то место, которое они хотят для себя зарезервировать во внешнеэкономической жизни России. Уже много раз говорилось, что у нас теоретически есть система поддержки экспорта, но она не работает. Не работает, потому что она в недостаточной степени ориентирована на конкретные бизнес-проекты. Должна быть система, которая сама по себе коммерчески привлекательна. Она не должна быть инструментом извлечения прибыли сама по себе, потому что это инструмент поддержки экспортеров, но должна сама себя окупать.

ВГ: Каким образом вы намерены сделать экспортные кредиты привлекательными?

А.Ш.: Это поручено Внешэкономбанку, который действует исходя из законов коммерческой логики. Ему просто сейчас нужно пройти этап самоорганизации, решения своих внутренних вопросов. Насколько я понимаю, он пройден, и сейчас ВЭБ должен разработать этот коммерческий продукт, чем и занимается.

ВГ: Как в идеале должна выглядеть система кредитной поддержки экспорта?

А.Ш.: Компания, нуждающаяся в кредите для своего контрагента за границей, должна понимать, в какое «одно окно» обратиться, чтобы запрос не превратился в многомесячные хождения по инстанциям. Заявить о таких инструментах возможно во внешнеэкономической стратегии, и это будет сделано. Там также будет сказано о роли торговых представительств России.

ВГ: Если обратить внимание на опыт поддержки экспортеров в развитых государствах, тех же США, то там ставка больше делается не на финансовую, а на лоббистскую поддержку со стороны государства. Если судить по требованиям российского бизнеса, то, например, РСПП больше заинтересован в финансовой поддержке государства. Что, на ваш взгляд, более действенно?

А.Ш.: Развитые страны используют сейчас все инструменты поддержки своего бизнеса: финансовые, лоббистские, пропагандистские, имиджевые, консультационные и маркетинговые. Мир меняется у нас на глазах. Мы видим, что возникают риски, которых раньше просто не было. Например, продовольственная проблема. Ведь ее, по существу, пропустили аналитики во всем мире. И сейчас нет единого мнения о том, каковы основные причины возникновения этой проблемы. Реакцией развитых государств на эти проблемы является развитие институтов поддержки своего бизнеса, в том числе и внешнеэкономической. И финансовая поддержка растет. Она растет и в США, и в ЕС, и в Канаде. Но правда в том, что ею далеко не исчерпывается инструментальный подход.

ВГ: Какая роль во внешнеэкономической стратегии возлагается на торгпредства?

А.Ш.: Торгпредства не являются нашим изобретением. Они просто не вышли из прошлого. Во времена СССР торгпредства просто были инструментом государственной внешней торговли за границей. Торгпреды для всех структур проводили анализ рынков, вели коммерческие переговоры, и, по сути говоря, их деятельность не очень изменилась. Для крупных компаний, которые становятся транснациональными, — и это тоже отмечается во внешнеэкономической стратегии, как фактор преимущества и риска, — для них задача господдержки стоит менее остро. Они имеют массу возможностей. А вот основное — и

это главный критерий того, успешна господдержка или нет, — привлечь малый и средний бизнес для работы на внешних рынках. И торгпредства должны стать в каждой конкретной стране «одним окном», куда может обратиться каждая компания для выхода на конкретный рынок

ВГ: Какие еще нефинансовые инструменты поддержки экспортеров, кроме торгпредств, должны быть обозначены, на ваш взгляд, во внешнеэкономической стратегии?

А.Ш.: Должны быть сказаны четкие слова о межправительственном взаимодействии и прямом взаимодействии бизнеса. В первом случае это может быть сделано в формате межправительственных комиссий, во втором — инвестиционного и делового советов предпринимателей. Крупные компании, которые хотят иметь бизнес в определенной стране, готовы направить ресурсы и сотрудников для поддержания диалога, и они готовы обсуждать препятствия, которые существуют для ведения бизнеса в стране. Бывают случаи, когда наша продукция необоснованно придерживается. Обсуждение позволит понять, не нарушается ли в стране собственное законодательство. России очень часто обвиняют в демпинге, при этом для анализа используют не российские данные о производстве. Когда предприниматели готовы развиваться на определенном рынке и видеть ситуацию дальше своей банковской проводки, тогда они поймут, что нужно сделать и создадут документ, который пойдет на межправительственный уровень. А межправительственный уровень хорош тем, что комиссии возглавляют министры и даже вице-премьеры, и они готовы тратить свое время, для того чтобы со своими иностранными партнерами принимать решения. Это только кажется, что все, мол, мелочи, но потом компании удивляются, почему не получилось, хотя продукт конкурента был по сути хуже, но был лучше упакован.

У нас очень сильные отраслевые бизнес-организации. Они общаются, обмениваются информацией. Мы не хотим, чтобы они формулировали единую позицию. Мы готовы выслушивать разные точки зрения, но важно, чтобы они знали, куда эти точки зрения следует направлять. В связи с этим межправительственные комиссии — важный инструмент, чтобы все точки зрения учитывать. Очень важно, чтобы наши компании не оказывались в изолированной среде, вне делового общения. Лучший способ — это альянсы с зарубежным бизнесом. Нам нужны умные инвестиции, которые кроме прибыли приносят новое качество компетенций. Говоря о стратегии в этой связи: обязательно должен быть географический, региональный аспект. Наши интересы за границей — это не просто общий интерес: сменить специализацию, отойти от энергосоставляющей, снизить риски дефицита торгового сальдо. Важно идентифицировать свои собственные интересы в разных регионах мира.

ВГ: Вы понимаете свои географические интересы?

А.Ш.: Мы хотим это прописать в стратегии и обсудить с общественностью. Понятно, что там будут приоритетные отрасли, транспортные проекты в Азии. Всегда будет оставаться приоритетом энергетическая составляющая — проекты приобретения активов в этой сфере. Это будет больше, чем энергетическая политика России. Если не договоримся, не будет никакой энергетической безопасности. На уровне совместных проектов нужно выходить на какой-то уровень долгосрочного взаимодействия в энергетике.

ВГ: В стратегии социально-экономического развития РФ до 2020 года очень много приоритетных отраслей: само-

лестроение, нанотехнологии, профессиональные услуги... На ваш взгляд, сколько времени необходимо, чтобы, как вы выражаетесь, уровень компетенций этих отраслей внутри страны был таким, чтобы они легко могли выходить на внешние рынки?

А.Ш.: Я не думаю, что это будет проходить по какому-то общему для всех сценарию. На самом деле времени у нас очень мало. Но эта задача не утопическая. В стране идет инвестиционный бум, и мы развиваем свои компетенции, перенимая чужие. Мы собираемся применить комплекс мер поддержки практик, которые мы считаем приоритетными. В стратегии должно быть прописано, что, если мы стимулируем нанотехнологии, это должно осуществляться за счет такого-то инструмента. Это то, что нужно сделать. Но не думаю, что это ограничится только формулировками стратегии. Возьмите так называемые особые экономические зоны. Был просто проект, но сейчас они уже начинают действовать. Риски есть, безусловно. Сейчас время такое, когда решения из теоретической фазы переходят в практическую очень быстро. Роль стратегии в том, чтобы создать для бизнеса ориентиры, которые он сможет учитывать в своем стратегическом планировании.

ВГ: Какие экономические инструменты поддержки экспорта будут предусматриваться стратегией? Тот же РСПП предлагает создать внутреннюю систему страхования политических рисков. Какой вы ее видите, если вообще видите?

А.Ш.: Я не вижу необходимости выходить за рамки тех инструментов, которые у нас есть, если они еще полностью не реализованы. Точно так же я не вижу необходимости создавать новый инструмент финансирования экспорта, если не реализованы те решения, которые уже приняты. У нас есть известный всем инструмент Минфина — экспортные кредиты. Совокупность услуг по поддержке экспорта и инвестиций должен оказывать «Банк развития» — Внешэкономбанк. Естественно, что эти услуги могут оказывать и частные компании — страховые и банки. Я не думаю, что нужно много финансовых инструментов. Нужно использовать те, которые есть. А для хеджирования политических рисков существует МИД, межправкомиссии и торгпредства.

ВГ: Какие временные рамки реализации внешнеэкономической стратегии вы себе ставите и что должно за это время измениться?

А.Ш.: Мы видим другую структуру российского экспорта, в которой более значительна доля продукции с высокой степенью переработки, с сохранением существенного веса сырьевой и энергетической составляющей. Да, мы хотим видеть кратное возрастание доли экспорта услуг, начиная от космических запусков и заканчивая архитектурными услугами. Мы видим значительное увеличение числа крупнейших транснациональных компаний с российским участием в самых разных отраслях экономики. Мы также хотим, чтобы платежный баланс России не приходилось компенсировать за счет капитальных операций. ■

