

Экспортная поддержка: взгляд из Перми

Что нужно сделать, чтобы увеличить долю наших товаров на мировых рынках?



АНДРЕЙ КЛИМОВ, СЕНATOR,
ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

За минувшие 10-15 лет произошла заметная подвижка центров производственно-хозяйственной активности, финансовых рынков и рынков сбыта, изменяется структура потребления. Возрастает конкуренция производителей товаров и услуг, возникают новые потребительские рынки, меняются торговые маршруты и инвестиционные потоки.

В связи с этим ещё в декабре 2015 года президент РФ Владимир Путин обращал внимание российской политической и экономической элиты на то, что «за текущими проблемами нельзя упускать основные тенденции глобального развития. Стремительно меняются контуры мировой экономики, формируются новые торговые блоки, происходят радикальные изменения технологий. Именно сейчас определяются позиции стран в глобальном разделении труда на десятилетия вперёд, и мы можем и обязаны занять место в числе лидеров».

Для Российской Федерации внутренний рынок при собственном населении менее 2% от мирового является относительно небольшим. Даже с учётом общего рынка стран Евразийского экономического союза его ёмкость в несколько раз меньше наших потенциальных возможностей (например, природный потенциал России оценивается в 25-30% от мирового). Наши товары и услуги в сфере космоса, авиации, ядерной энергетики, изделий ВПК, ИТ, агропрома, углеводородов, минеральных удобрений и т. п. уже занимают ведущие сегменты мирового рынка. Но, сопоставляя достигнутое с возможным, для России положение дел нельзя назвать идеальным.

Так, если сравнить объём экспортной продукции в расчёте на одного жителя маленькой Бельгии (практически лишённой природных ресурсов) с нашими показателями, то разница окажется десятикратной. Увы, не в пользу РФ.

К слову, территория моего родного Пермского края раз в пять больше бель-

гийской (и ресурсов несравненно больше), а общий объём экспорта из нашего региона ниже бельгийского почти в 40 раз.

Иными словами, если бы при том же населении, что сегодня, удельное производство экспортной продукции в Прикамье было хотя бы вполовину от нынешнего бельгийского, то его величина возросла бы без малого в шесть раз! При этом многократно вырос бы как валовый региональный продукт Прикамья, так и объём бюджетных поступлений. И это при том, что пермская земля в России давно находится среди территорий-передовиков с точки зрения зарубежного сбыта собственной продукции и услуг, торгует со многими десятками стран и имеет положительный внешнеторговый баланс (свыше \$4 млрд).

Правда, рассуждать на подобные темы куда проще, чем практически реализовывать наши потенциальные

Во-первых, мы, сенаторы и депутаты, принимаем ключевые нормативные акты — федеральные и региональные законы, определяющие как сами параметры внешнеэкономической деятельности, условия производства экспортной продукции, так и немаловажные для экспортёров бюджетные показатели.

Во-вторых, многие государства, преуспевшие в экспорте, научились использовать лоббистские возможности собственных парламентариев в «раскрутке» конкретных стран, производственных отраслей и регионов. Например, Бавария, входя в состав Федеративной Республики Германия на правах одного из её субъектов, ведёт активнейшую политику по продвижению региональных товаропроизводителей по всему миру, в том числе и в России. Не менее активно ведут себя региональные власти такого унитарного

щадок, в двухстороннем межпарламентском и межпартийном диалоге с парламентскими партиями стран-партнёров).

Так, объяснение нашим зарубежным коллегам в соответствующих странах важности повышения экологических норм (по крайней мере, до существующих в России) и законодательного закрепления положений об ограничении вывоза сырья с низким уровнем предварительной переработки позволяет поддерживать на «чувствительных» для нас международных рынках приемлемый ценовой уровень, а значит, приносить российским товаропроизводителям дополнительный доход от экспорта. В конечном счёте это будет способствовать социальному развитию как регионов, так и России в целом. Подобный опыт у нас есть, но пока носит, увы, единичный характер.

Парламентская дипломатия может быть востребована в диалоге с отечественными и зарубежными общественными объединениями, ассоциациями товаропроизводителей, теми, кто влияет на рынки сбыта наших товаров и услуг. Парламентарии (включая региональных) способны как получать от иностранных партнёров эксклюзивную информацию, важную для наших экспортёров, так и распространять значимую информацию о наших экспортных возможностях через зарубежных коллег и партнёров. Такого рода подготовка, расширение её масштабов и географии.

Указанные вопросы могли бы стать предметом рассмотрения специального заседания комитета по международным делам Совета Федерации. Провести его можно с выездом в один из крупных и развитых в экспортном отношении регионов России. Пермский край представляется мне хорошей площадкой для подобного обмена мнениями

Указанные вопросы могли бы стать предметом рассмотрения специального заседания комитета по международным делам Совета Федерации. Провести его можно с выездом в один из крупных и развитых в экспортном отношении регионов России. Пермский край представляется мне хорошей площадкой для подобного обмена мнениями

резервы, а ещё на всё необходимо время и то, что называется политической волей.

Экспорт важен для любого государства (региона) не только поступлением валюты, созданием дополнительных рабочих мест на собственной территории, но и как стимул дальнейшего развития, совершенствования технологий производства, роста качества продукции, снижения издержек.

Стоит отметить, что развитие экспортного потенциала каждого региона будет способствовать повышению экспортных возможностей всей страны, усилению её позиций на мировых рынках. Речь идёт именно обо всех субъектах Федерации, а не только о тех, которые имеют удачное расположение вблизи транспортных магистралей, морских портов или вдоль государственной границы страны.

Уважая усилия, предпринимаемые для развития экспортных возможностей со стороны федеральной исполнительной власти и ведущих российских корпораций, автор хотел бы обратить внимание читателей на возможности парламентской дипломатии для защиты интересов российских экспортёров (включая региональных) и продвижения наших товаров.

го государства, как Китай. Так что нам есть с кого брать пример.

Работа по парламентскому содействию российскому экспорту (как и его региональная составляющая) не так проста, она требует серьёзной подготовки и обеспечения эффективной координации в треугольнике: парла-

Если сравнить объём экспортной продукции в расчёте на одного жителя маленькой Бельгии (практически лишённой природных ресурсов) с нашими показателями, то разница окажется десятикратной. Увы, не в пользу РФ

ментарии — структуры исполнительной власти — производители товаров и услуг.

В частности, федеральные парламентарии могут оказать неоценимую помощь нашим экспортёрам, работая над созданием удобных для российских товаропроизводителей рамочных законов и продвижением их в третьих странах (в рамках МПА СНГ, МПС и других парламентских пло-

ский край представляется мне хорошей площадкой для подобного обмена мнениями с участием федеральных и региональных парламентариев, представителей исполнительной власти и бизнеса.

Объёмы пермского экспорта и значительный уровень диверсификации экспортного производства в Прикамье делают такого рода разговор особенно продуктивным именно в Перми.