

УДК 339.564

## АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ\*

*Р.И. Хикматов, кандидат экономических наук;*

*Г.Т. Гафурова, кандидат экономических наук*

Одним из важнейших направлений экономической политики Российской Федерации на современном этапе является развитие экспорта, увеличение в его структуре доли продукции с высокой степенью переработки и повышение конкурентоспособности российской продукции на внешнем рынке.

Необходимость укрепления экспортного потенциала Российской Федерации продиктована исключительной значимостью экспорта как фактора развития национальной экономики. Российская Федерация заинтересована в оказании поддержки российским организациям – экспортерам промышленной продукции, так как это обеспечивает увеличение объемов отечественного производства, рост налоговых поступлений в бюджет и создание дополнительных рабочих мест.

Российскую экономику сегодня можно вполне уверенно охарактеризовать как достаточно открытую. Экспорт товаров и услуг в 2012 г. составил почти 600 млрд. долларов, это около 30% ВВП, а импорт составил 440 млрд. долларов, около 22% ВВП. Таким образом, внешний оборот товаров и услуг суммарно составляет более половины объема валового внутреннего

продукта. Это существенно превышает соответствующий показатель США и Японии, где он составляет чуть больше 30%, и примерно соответствует показателям Китая и Индии.

В то же время по уровню открытости российская экономика сегодня в 1,5–2 раза уступает европейским странам, таким как Германия, Великобритания и так далее. В крупных экономиках Европы торговля товарами и услугами находится на уровне 60–100% ВВП.

Нефтегазовый сектор экспортирует около половины своего выпуска, сырьевые отрасли – около четверти, на внешние рынки отправляется около 10% выпуска машиностроительной продукции.

В настоящее время можно выделить 3 главные системные проблемы российского экспорта:

1 проблема. Явно недостаточное использование имеющихся внешнеэкономических возможностей. Это прежде всего относится к слабой работе торговых представительств РФ.

2 проблема. Слабое использование экспортного капитала российской экономики, прежде всего ее не сырьевых отраслей.

3 проблема. Административные барьеры во внешнеторговых опера-

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке Правительства Республики Татарстан в рамках Конкурса молодежных научных грантов Республики Татарстан («Анализ экспортного потенциала Республики Татарстан: проблемы и пути решения»), Договор № 17-176т/Г 2014.

циях и в привлечении иностранных инвестиций, которые сегодня реально снижают конкурентоспособность российских компаний на внутреннем и мировом рынках.

Для российского экспорта характерна низкая диверсификация. Экспорт не сырьевых товаров составляет только 8% в структуре экспорта, а машиностроения – порядка 5%. Правительство РФ ставит цель увеличить к 2018 г. долю не сырьевого экспорта до 12%, то есть в 1,5 раза, в том числе машиностроительного – до 7–8%. Как решать эту задачу? Прежде всего создать эффективную конкурентоспособную систему поддержки экспорта для массового потребителя.

Сегодня, несмотря на то, что формально в России имеется большой набор инструментов поддержки экспорта, только единичные экспортные проекты получают государственную финансовую поддержку. За период с 2005 по 2012 г. через Росэксимбанк были предоставлены 24 государственные гарантии Российской Федерации суммарным объемом обязательств всего 2 млрд. долларов США. Для сравнения в 2011 г. Эксимбанк США предоставил 178 экспортных гарантий, которые позволили поддержать экспортные поставки американских компаний на сумму свыше 16,5 млрд. долларов США, а Эксимбанк Индии, например, выдал гарантии на сумму свыше 7 млрд. долларов США и так далее. Но реально для массового потребителя сегодня работает лишь один инструмент – это страхование экспортных кредитов, предоставляемых Экспортным страховым агентством России (ЭКСАР), и то этот инструмент работает всего год.

Необходимо развивать систему страховой, кредитной и гарантийной поддержки экспорта продукции высокой степени переработки, расширять линейку инструментов с учетом норм

и правил ВТО и радикальное повышение их доступности для экспортеров.

Необходимо переломить тенденцию к снижению доли машиностроительной продукции в экспорте и выйти на 10-процентный ежегодный прирост поставок и увеличить число организаций-экспортеров примерно в 2 раза – не менее чем одна организация-экспортер на каждые 100 зарегистрированных организаций.

Теперь, об административных барьерах. Сегодня, по опросам российских компаний, которые проводил Всемирный банк в 2013 г., российский экспортер в среднем затрачивает 21 день на прохождение экспортно-импортных процедур. Для сравнения: в Сингапуре – 5 дней, в Корее и Германии – по 7 дней, в Бразилии – 13 дней, в США – 6 дней. А количество документов, необходимых для экспорта, в России составляет 8, в Сингапуре, США и Германии – 4, в Корее – 3. То есть разница – в разы.

Здесь важен полномасштабный переход на межведомственное электронное взаимодействие, отказ от дублирования электронных документов бумажными при декларировании товаров, сокращение сроков совершения таможенных операций в пунктах пропуска и качественное совершенствование системы управления риском. В результате к 2018 г. Правительство РФ планирует выйти на лучшие мировые показатели, в 2–3 раза сократив количество документов, время и издержки предпринимателей, связанные с осуществлением внешнеэкономической деятельности.

Как известно, обеспечение благоприятных условий для экспортёров – это мировая практика. Надо признаться, Россия в этом пока не сильно преуспела, во всяком случае, если сопоставлять наши возможности и возможности некоторых наших соседей, которые активно этим занимают-

ся. Это касается, конечно, и доступа к долгосрочным и дешевым кредитам, это страховая поддержка, гарантийная государственная поддержка экспортных кредитов. В этом плане, мы существенно уступаем другим странам и по масштабам принимаемых решений, и по качеству услуг, которые предоставляются сегодня в нашей стране. Цель Правительства РФ – к 2018 г. обеспечить государственной финансовой поддержкой не менее, как минимум 13–15% российского экспорта неэнергетических товаров. В 2012 г. это было 0,5%. Использовать эти средства надо адресно под детально просчитанные проекты с пониманием региональных и отраслевых приоритетов.

Ключевой элемент системы экспортной поддержки сейчас в России – это недавно созданное Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, так называемый ЭКСАР. В 2013 г. объем застрахованного российского экспорта превысил 70 млрд. рублей. Количество заявок на помощь и услуги со стороны ЭКСАР растет, сверхбыстрыми темпами: на рассмотрении в настоящее время находятся экспортные проекты на сумму более 200 млрд. рублей. В целом это до 300 заявок от предприятий-экспортеров и банков.

### **Организации по продвижению экспорта зарубежом**

Как правило, финансирование экспорта зарубежом осуществляется странами через специальные экспортные кредитные агентства (ЭКА), которые, как правило, подразделяются на два типа:

интегрированные – такие агентства занимаются как предоставлением кредитов и гарантий, так и страхованием. Например, такого рода агентства действуют в США, Канаде, Великобритании, Тайване,

разделенные – предоставление кредитов и страхованием занимаются разные организации. Такой подход используют, например, Корея, Япония, Франция, Германия, Китай.

Как первый, так и второй подходы имеют свои плюсы и минусы. К преимуществам интегрированных ЭКА можно отнести синергетический эффект, поскольку предприятиям может быть оказан целый комплекс, связанных с экспортной деятельностью услуг – предоставление кредитов и гарантий, страхование рисков, оказание консультационных услуг. Т.е. агентства работают по принципу одного окна, что способствует снижению издержек предприятий.

Эффективность также повышается за счет того, что средства и сотрудники используются для выполнения нескольких задач, что ведет к экономии административных расходов. К основному недостатку такого подхода следует отнести возможность возникновения конфликта интересов, поскольку в интегрированных ЭКА объединяется страхование экспортных кредитов, которое является видом деятельности, предполагающим принятие рискованных решений, с предоставлением кредитов, которое по своей сути направлено на минимизацию риска.

В связи с этим, как уже отмечалось ранее, ряд стран предпочитают, чтобы предоставлением экспортных кредитов и страхованием занимались разные организации.

Следует отметить, что, как показывает международный опыт, не существует такого понятия как типовое экспортное кредитное агентство, организация его деятельности зависит от условий конкретной страны и от задач по поддержке и стимулированию экспорта.

Агентства по продвижению экспорта – это, как правило, государс-

твенные организации, в задачи которых входит предоставление помощи предприятиям в преодолении мотивационных, информационных, операционных барьеров на пути экспорта. Они оказывают следующие виды услуг:

1) формирование имиджа страны (рекламирование, промо-акции);

2) оказание услуг по поддержке экспорта (проведение семинаров и тренингов для экспортеров, техническая поддержка, развитие потенциала, особенно в области соблюдения нормативных требований, вопросов финансирования торговли, логистики, таможенных процедур, упаковки);

3) маркетинг (участие в выставках и ярмарках, организация поездок делегаций экспортеров и импортеров с последующим оказанием услуг зарубежными представительства);

4) исследование и обобщение данных о конъюнктуре рынка (рыночные обзоры общего характера, а также на уровне секторов/отраслей и предприятий, оперативная информация на веб-сайте об экспортных рынках, база данных об экспортерах и импортерах).

Как показывают исследования, проведенные по 103 развитым и развивающимся странам, агентства по продвижению экспорта оказывают статистически значимое влияние на его рост. Каждый доллар в бюджете данных агентств способствует увеличению экспорта на 100 USD в странах Европейского экономического пространства, на 70 USD – в Латиноамериканских и карибских странах, на 5 USD – в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития.

С точки зрения воздействия на расширение экспорта наибольшую эффективность показывают агентства у которых:

– бюджет сформирован в основном из государственных средств, но при

этом в правлении которого присутствует частный бизнес;

– особое внимание уделяется не столько поддержке экспорта в целом, сколько нетрадиционного для страны экспорта, а также определенных секторов (промышленности, высокотехнологичных производств и т.д.), а также крупных и средних предприятий, и в частности тех, которые еще не вовлечены в экспортную деятельность или у которых она незначительна;

– имеются представительства за рубежом.

По видам услуг, оказываемых Агентствами по продвижению экспорта, наиболее эффективным с точки зрения его роста были расходы на оказание услуг по поддержке экспорта (проведение семинаров и тренингов для экспортеров, техническая поддержка, развитие потенциала, особенно в области соблюдения нормативных требований, вопросов финансирования торговли, логистики, таможенных процедур и т.д.). Помимо этого эмпирически доказана положительная связь между ростом экспорта и объемом средств, потраченных на поддержку действующих уже много лет предприятий, обладающих экспортным потенциалом. Интересным является тот факт, что наличие зарубежных представительств положительно сказывается на увеличении экспорта в развитых странах и отрицательно – в развивающихся, т.е. последним, возможно, необходимо тщательно изучать и перенимать опыт работы первых.

### **Республика Татарстан**

Важными инструментами, стимулирующими дальнейшее развитие промышленного комплекса Республики Татарстан, позволяющими расширять рынки сбыта, осуществлять трансфер современных технологий, является внешнеэкономическая деятельность.

В сфере внешней торговли руководство республики видит свою задачу в наращивании и повышении эффективности реализации экспортного потенциала республиканской экономики, в содействии развитию внешней торговли и диверсификации внешнеторгового оборота.

В 2013 г. внешнеторговый оборот Республики Татарстан, по оценке, составит 26 млрд. долларов США; по сравнению с прошлым годом темп роста составил 102,3%. Объем экспорта составил 22 млрд. долл. США, импорта – 3,9 млрд. долл. (рис. 1) [2].

Динамика основных параметров внешнеторгового оборота Республики Татарстан за период с 2007 по 2013 г. (оценка) представлен в табл. 1.

Как мы видим из этих данных, за 2013 г. в республике наблюдается относительно небольшая положительная динамика показателей внешнеэкономической деятельности Республики Татарстан.

Число стран – торговых партнеров Республики Татарстан в 2013 г. составило 130. При этом наиболее активно республика развивала сотрудничество с Нидерландами, Италией, Польшей, Германией, Финляндией и Венгрией (табл. 2). Также ведется активное межрегиональное сотрудничество с регионами Германии (Северный Рейн-Вестфалия, Тюрингия), Чехией и Турцией.

Таблица 2

**Основные страны-торговые партнеры Республики Татарстан (внешнеторговый оборот в январе-сентябре 2013 г.)**

Страны	Млрд. долл.
Венгрия	0,937
Финляндия	0,990
Германия	1,055
Польша	1,689
Италия	1,694
Нидерланды	3,841

Таблица 1

**Динамика основных параметров внешнеторгового оборота Республики Татарстан за период с 2007 по 2013 г.**

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013г. (оценка)
ВТО РТ	15 279,2	21 373,4	13 491,6	19 563,4	25 291,9	25 183,2	25 920,7
Экспорт	13 502,9	18 445,8	11 748,6	16 986,0	21 896,0	21 353,8	22 020,7
Импорт	17 76,3	2 927,6	1 743,0	2 577,4	3 395,9	3 829,4	3 900,0
Сальдо	11 726,6	15 518,2	10 005,6	14 408,6	18 500,1	17 524,5	18 120,7

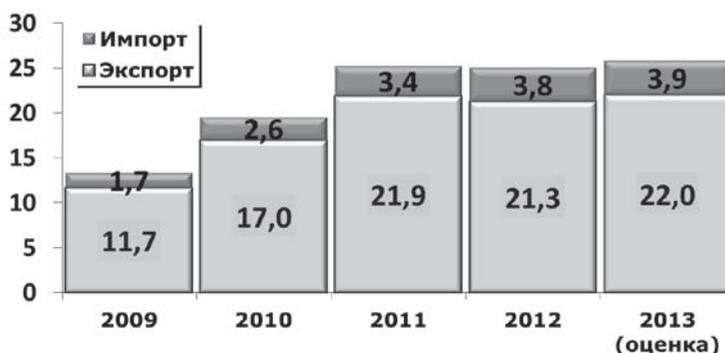


Рис. 1

Товарооборот Республики Татарстан со странами дальнего зарубежья за 9 месяцев 2013 г. составил 18,3 млрд.долл. США, что на 13% (увеличение на 2,1 млрд.долл. США) больше аналогичного периода 2012 г. Экспорт увеличился на 7,1% и составил 15,2 млрд.долл. США. Импорт увеличился на 53,9% и составил 3,1 млрд. долл. США.

Оборот внешней торговли со странами СНГ за январь-сентябрь 2013 г. уменьшился по сравнению с январем-сентябрем 2012 г. на 19,8% (на 521,4 млн.долл. США) и составил 2,1 млрд.долл. США. Экспорт за январь-сентябрь 2013 г. по сравнению с соответствующим периодом 2012 г. уменьшился на 23,3% (на 462,2 млн. долл. США) и составил 1,5 млрд.долл. США. Также наблюдается уменьшение импорта по сравнению с январем-сентябрем 2012 г. на 9,1%, который составил 591,5 млн.долл. США.

В товарной структуре экспорта Республики Татарстан за 9 месяцев 2013 г. преобладали: минеральные продукты (79,1% от общего объема экспорта), продукция химической промышленности (12%) и машиностроительная продукция (7,8%) (рис. 2).

Доля торговых партнеров стран дальнего зарубежья в товарообороте Республики Татарстан составила в 2013 г. 89,6%. Ведущее место в экспорте товаров принадлежит странам дальнего зарубежья 90,9% [2].

Доля экспорта несырьевой продукции от общего объема производства в Республике Татарстан в процентах представлена в табл. 3.

Основными причинами относительно небольшой положительной динамики показателей внешнеэкономической деятельности Республики Татарстан в 2013 г., по нашему мнению, являются следующие:

- недостаточная активность в работе торговых представительств Республики Татарстан за рубежом;
- недостаточное количество знаний и навыков в сфере внешнеэкономической деятельности и отсутствие квалифицированных кадров в данной области (например, на Кубе у Республики Татарстан имеется официальное представительство, а кадров для выполнения всех сделок не хватает, и приходится нанимать кубинцев);
- крайне низкая осведомленность о зарубежных рынках и экспортном потенциале собственной продукции;



Рис. 2

**Доля экспорта несырьевой продукции от общего объема производства в Республике Татарстан, %**

	2011	2012	2013	2015
	отчет	Отчет	оценка	целевое значение
Доля экспорта несырьевой продукции от общего объема производства в Республике Татарстан, %	18,1	22,7	26,0	30,0

- в регионе инфраструктура, которая предоставляла бы услуги экспортерам, в 2013 г. фактически находилась в стадии реорганизации;

- отсутствие на достаточном уровне навыков в области международного маркетинга и создания фирменных товарных знаков;

- недостаточный уровень научно-исследовательских и опытных разработок на предприятиях республики;

- отсутствие регионального рынка интеллектуальной собственности, который нужен, в том числе, для умения защитить объекты интеллектуальной собственности на международных рынках;

- слабый уровень управления производственными процессами (низкая производительность, контроль качества и уровень оптимизации, высокий износ оборудования и т.д.);

- наличие административных барьеров.

Важно отметить тот факт, что в Республике Татарстан в 2013 г. перестала действовать программа Поддержки экспортеров Республики Татарстан, целью которой являлось предоставление субсидии для оказания финансовой поддержки предпринимателям зарегистрированным и осуществляющим свою деятельность на территории республики, производящим и (или) реализующим товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта.

По-видимому, Агентству инвестиционному развитию Республики Татарстан не удалось получить федеральные средства на реализацию данной программы. Необходимо проанализировать причины, с чем связаны проблемы с данной Программой в 2013 г., и подготовлена ли заявка на участие республики на получение федеральных средств на данную Программу в 2014 г., учитывая какое внимание уделяет Президент РТ Рустам Нургалиевич Минниханов участию Республики Татарстан в федеральных адресных инвестиционных программах.

В Республике Татарстан 2013 г. можно назвать годом становления инфраструктуры системы поддержки экспорта.

В настоящее время для поддержки экспортеров в Республике Татарстан действуют 2 организации:

Первая организация – это ОАО «Корпорация экспорта Республики Татарстан». В 2013 г. руководством Республики Татарстан было принято решение о приватизации ГУП «Агентство по международному сотрудничеству при Кабинете Министров РТ» в ОАО «Корпорация экспорта Республики Татарстан». Стопроцентный собственник данного ОАО – государство в лице Министерства земельных и имущественных отношений Республики Татарстан. Корпорация находится в оперативном управлении

Агентства инвестиционного развития Республики Татарстан. Уставной капитал ОАО неизвестен.

Корпорация экспорта РТ курирует вопросы содействия предприятиям – экспортерам РТ по продвижению их продукции на рынки регионов РФ, стран ближнего и дальнего зарубежья, укрепления имиджа республики как надежного торгово-экономического партнера.

Основными задачами ОАО «Корпорация экспорта Республики Татарстан» являются:

- оказание содействия предприятиям-экспортерам Республики Татарстан по продвижению продукции на рынки стран дальнего и ближнего зарубежья, а также регионов Российской Федерации;

- развитие несырьевого экспорта Республики Татарстан путем увеличения количества предприятий-экспортеров и объема экспортных сделок;

- продвижение инвестиционных возможностей Республики Татарстан, а также укрепление имиджа республики как надежного торгово-экономического партнера.

Основные направления деятельности ОАО «Корпорация экспорта Республики Татарстан»:

- взаимодействие с предприятиями Республики Татарстан по продвижению продукции на рынки регионов Российской Федерации, стран ближнего и дальнего зарубежья;

- создание условий и содействие в увеличении числа экспортно-ориентированных предприятий, в том числе в малом и среднем бизнесе;

- выставочная деятельность;

- проведение и участие в форумах, семинарах, конференциях по вопросам экспортной политики, продвижения товаров и услуг, а также инвестиционного потенциала республики;

- взаимодействие с Федеральными структурами по вопросам продвиже-

ния товаров и услуг предприятий Республики Татарстан;

- взаимодействие с крупными банковскими и финансовыми структурами по вопросам кредитования экспорта и страхования рисков;

- оказание содействия предприятиям Республики Татарстан по вопросам сертификации и лицензирования товаров и услуг при экспорте на рынки зарубежных стран;

- взаимодействие с аналогичными структурами зарубежных стран и регионов Российской Федерации, изучение опыта, обмен информацией, в том числе юридического содержания;

- участие в двухсторонних межправительственных комиссиях Российской Федерации;

- организация поездок бизнес – делегаций в страны дальнего и ближнего зарубежья, а также регионы Российской Федерации.

По словам руководства ОАО «Корпорация экспорта Республики Татарстан», организация успешно участвует в тендерах ТАИФа, ТД «Кама» и «Татнефти», а также межправительственных комиссий, где можно вовремя «застолбить» эксклюзивную квоту на экспортные поставки региональных компаний, например в рамках деятельности комиссии «Россия-Иордания», а также о работе по кубинским контрактам.

Вторая организация – это Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан (Центр поддержки экспорта Республики Татарстан), которая является подведомственной организацией Министерства экономики Республики Татарстан.

Данный Центр создан в целях поддержки малых и средних экспортеров Республики Татарстан. Основной задачей Центра является содействие в расширении внешнеэкономического

сотрудничества субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан.

Основные функции Центра поддержки экспорта Республики Татарстан являются:

1. Информационно-аналитическая поддержка предпринимателей-экспортеров по новостям ВЭД, мероприятиям, связанным с ВЭД, международным мероприятиям и т.д. Работа по изучению потребностей предприятий-экспортеров, а также изучению стран, предпочтительных для экспорта продукции татарстанских производителей.

2. Содействие субъектам малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан в получении консультационной поддержки специалистов по всем вопросам тематики внешнеэкономической деятельности.

3. Организация и проведение образовательных семинаров для субъектов малого и среднего предпринимательства – действующих и потенциальных экспортеров Республики Татарстан.

4. Организация деловых миссий субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан к потенциальным партнерам за рубежом, а также содействие участия татарстанских предпринимателей в зарубежных выставках, конференциях и других мероприятиях за рубежом.

5. Содействие в продвижении продукции на зарубежных рынках, в том числе в подготовке и распространении инвестиционного, экспортного предложения.

Основные направления деятельности Центра поддержки экспорта Республики Татарстан являются:

1. Консультации предпринимателей по вопросам экспорта.

2. Обучение субъектов малого и среднего предпринимательства по тематике ВЭД.

3. Подготовка перечня проводимых за рубежом деловых мероприятий (выставок, ярмарок, тендеров, семинаров и т.д.).

4. Организация участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан в выставочно-ярмарочных мероприятиях в регионах РФ, странах дальнего и ближнего зарубежья.

5. Организация деловых миссий представителей малого и среднего бизнеса Республики Татарстан в регионы РФ, страны дальнего и ближнего зарубежья.

6. Подготовка справок и обзоров потенциальных рынков сбыта за рубежом и содействие в организации маркетинговых исследований.

7. Подготовка справок о продажах аналогичных товаров за рубеж конкурентами из других субъектов Российской Федерации.

8. Консультации по вопросам стандартизации, сертификации, лицензированию и таможни.

9. Проведение экспертизы внешнеэкономических проектов и сделок.

10. Издание практических пособий по ВЭД для субъектов малого и среднего бизнеса.

11. Перевод материалов компаний на английский и другие языки для составления экспортных и инвестиционных предложений.

12. Консультации по участию в государственных программах финансовой поддержки предпринимательства.

13. Взаимодействие с Республиканскими и Федеральными структурами по вопросам продвижения товаров и услуг предприятий малого и среднего бизнеса Республики Татарстан по территории Российской Федерации и за ее пределами.

14. Организация взаимодействия с аналогичными структурами в регионах Российской Федерации по изуче-

нию опыта и обмену информацией и юридическому содержанию ВЭД.

Основные мероприятия Центра поддержки экспорта Республики Татарстан в 2013 г.:

1. На постоянной основе Центром оказывалась информационно-аналитическая поддержка предпринимателей-экспортеров по новостям ВЭД, мероприятиям, связанным с ВЭД, международным мероприятиям и т.д. В настоящее время в базе Центра находятся порядка 300 предприятий, которые являются действующими или потенциальными экспортерами Республики Татарстан.

Кроме того, в настоящее время ведется работа по изучению потребностей предприятий-экспортеров, а также изучению стран, предпочтительных для экспорта продукции татарстанских производителей (используемые методы: анкетирование экспортеров Республики Татарстан, в настоящее время данную анкету заполнили порядка 100 предприятий; опросы предприятий во время проведения мероприятий Центра; обзвон; посещение предприятий, посещение выставок и др.).

2. Центр оказывает содействие субъектам малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан в получении консультационной поддержки специалистов по всем вопросам тематики внешнеэкономической деятельности, создана база консалтинговых организаций, оказывающих консультационные услуги в сфере ВЭД.

3. Центр организует и проводит образовательные семинары для субъектов малого и среднего предпринимательства – действующих и потенциальных экспортеров Республики Татарстан.

В 2013 г. Центром организовано 5 семинаров на различные темы в сфере ВЭД, в которых приняли участие бо-

лее 310 субъектов малого и среднего предпринимательства. В качестве преподавателей выступили ведущие российские ученые и специалисты-практики в области ВЭД: П.С.Травинский (г.Москва), Н.В.Карасев (г.Москва), А.Е.Жучков (г.Санкт-Петербург), И.А.Биктагиров (г.Казань).

Темы прошедших семинаров: «Как повысить эффективность участия в выставках», «Основы внешнеэкономической деятельности», «Организация внешнеэкономической деятельности с Китайскими компаниями», «Формы и методы международных расчетов при внешнеторговых операциях», «Экономика, торговая политика и право Всемирной Торговой Организации и Таможенного Союза», «Применение и возмещение НДС при экспортных операциях».

Целью данных семинаров является приобретение не только актуальных знаний по внешнеэкономической деятельности, но и приобретение практических навыков по оптимизации действий при ведении бизнеса в сфере ВЭД и выполнении таможенных формальностей.

Кроме того, Центром был организован двухмесячный курс английского языка (май-июнь 2013 г.), который был направлен на совершенствование знаний и навыков по деловому общению на английском языке, деловой переписке, презентации компании и других навыков, необходимых предприятиям для налаживания сотрудничества с зарубежными партнерами. Преподавателем курсов выступила О.В.Полякова, заместитель заведующего Учебным центром, доцент кафедры иностранных языков в сфере экономики, бизнеса и финансов, кандидат социологических наук Института экономики и финансов К(П)ФУ. В данных курсах приняли участие порядка 30 сотрудников предприятий малого и среднего бизнеса.

Также Центром был организован мастер-класс по деловому английскому (с ориентацией на экспорт) – «Business English», в рамках которого участникам мастер-класса была представлена уникальная возможность пообщаться с носителем английского языка (преподаватель – гражданин США).

В качестве эксперта данного мероприятия выступил представитель ОАО «Корпорация экспорта Республики Татарстан» Kevin M. Forbes.

4. Организация деловых миссий субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан к потенциальным партнерам за рубежом, а также содействие участия татарстанских предпринимателей в зарубежных выставках, конференциях и других мероприятиях за рубежом.

В начале апреля 2013 г. Центром была организована деловая миссия в г. Ташкент (Узбекистан) на 18-ю Узбекскую международную выставку «Здравоохранение» – «ТИНЕ 2013».

Республику Татарстан представили производители медицинских инструментов, оборудования, производители фармацевтических препаратов:

- ООО «Эндомедиум» (производство и поставки медицинского оборудования);

- ЗАО «Здравмедтех-Поволжье» (производство медицинской одежды и белья);

- ООО «Мюстела-Талир» (производство косметики).

В рамках деловой миссии Центром был организован единый стенд производителей Республики Татарстан на выставке, были организованы встречи с потенциальными партнерами в Республике Узбекистан, а также с официальными лицами, в т.ч. с Министром здравоохранения Республики Узбекистан, с Торгово-промышленной палатой Республики Узбекистан, Агентством по трансферу техноло-

гий, Ассоциацией представителей иностранных производителей фармацевтических средств Республики Узбекистан и т.д.

Предприятия Татарстана положительно отзывались об эффективности участия в данной выставке. Так, ЗАО «Здравмедтех-Поволжье» проведены переговоры более чем со 100 представителями компаний и учреждений в сфере здравоохранения, в настоящее время ведутся переговоры об организации поставок производимой продукции на территорию Республики Узбекистан через официального представителя. ООО «Эндомедиум» и ООО «Мюстела» также в настоящее время ведут переговоры на поставку собственной продукции на территорию Узбекистана.

С 5 по 7 июня 2013 г. была организована бизнес-миссия в г. Алматы (Казахстан), в том числе на Четвертую ежегодную Российско-Казахстанскую промышленную выставку «EXPO-RUSSIA KAZAKHSTAN 2013».

Кроме того, в рамках Выставки состоялся Второй Алматинский бизнес-форум 2013 «Вступление в ВТО стран ЕЭП – возможности, перспективы и реальности для предприятий Беларуси, Казахстана и России», в рамках которого состоялись тематические встречи с представителями министерств, ведомств, посещение ведущих предприятий Казахстана, круглые столы по различным отраслям промышленности.

Республику Татарстан представили следующие предприятия:

- ООО «Аммотрейдинг» (переработка и реализация полбы и полбяных продуктов);

- ООО «ТК «Гасма» (производство радиографической технической пленки);

- ООО «Радар» (производство оборудования для нанесения порошковых покрытий);

– ООО СТК «Стандарт Технологии» (усовершенствование и реализация комплексов ГНБ).

В ходе данной выставки предприятиям удалось наладить деловые контакты с потенциальными партнерами, провести предварительные переговоры о возможности дальнейшего сотрудничества. В целом предприятия высоко оценили эффективность участия в данной мероприятии.

С 1 по 3 октября 2013 г. Центром была организована деловая миссия в г. Варшава, Польша на Варшавскую международную выставку оборудования и продукции для медицинских учреждений и сферы здравоохранения WINE Hospital 2013.

Международная выставка «WINE Hospital 2013» была посвящена последним новейшим достижениям и технологиям медицинской науки и практического Здравоохранения. Кроме того, в рамках «WINE Hospital 2013» прошла выставка WINE 2013-Pharmacy.

Республику Татарстан представили следующие организации: ЗАО «ЗДРАВМЕДТЕХ-ПОВОЛЖЬЕ», ООО «ЭНДОМЕДИУМ», ООО «НВП», «КМ-ПРОЕКТ», ООО «Стимулмед», ООО «ФРЕЗА».

В целом, результат участия в выставке оказался положительным. По отзывам посетителей выставки, производимая в Республике Татарстан продукция медицинского назначения, превосходит по качеству аналоги, производимые в Польше, что дает возможность для развития дальнейших деловых отношений, как с польскими, так и другими зарубежными потребителями.

С 19 по 22 ноября 2013 г. Центром была организована бизнес-миссия в г. Киев, Украина. Целью данной поездки было посещение XII Международного промышленного форума.

Международный промышленный форум – крупнейшая и единственная промышленная выставка в Украине, зарегистрированная в Международной Выставочной Ассоциации (UFI), что является высочайшим уровнем мирового признания для выставки.

Ежегодно в работе выставочного форума принимают участие свыше 400 компаний, которые размещаются в двух павильонах выставочного центра. Форум включает в себя специализированные промышленные площадки в области металлообработки, машиностроения и смежных отраслей, а также обширную программу научно-практических конференций, семинаров, презентаций участников выставки. Участниками выставки являются ведущие промышленные предприятия Украины, ближнего и дальнего зарубежья.

Республику Татарстан успешно представили следующие компании: ООО «ПКФ «Полюс-Альфа», ООО фирма «Плутон», ООО НПО «Универсал Кардан Деталь», Группа Компаний «Магнолия», ООО «НПП «Промышленная Автоматика».

В ходе проведения выставки были организованы встречи с потенциальными покупателями продукции предприятий Республики Татарстан и достигнута предварительная договоренность о сотрудничестве.

5. Центр оказывал татарстанским экспортерам содействие в продвижении продукции на зарубежных рынках, в том числе в подготовке и распространении инвестиционного, экспортного предложения.

Так, в целях продвижения продукции татарстанских производителей, с издательским домом «Панорама» (г. Москва) была достигнута договоренность в бесплатном размещении статьи о нескольких организациях Республики Татарстан в журнале для

экспортеров «Агрос» (первый номер журнала вышел в июле 2013 года).

6. В целях ознакомления и налаживания взаимовыгодного сотрудничества Центр организовал посещения татарстанских предприятий - потенциальных и действующих экспортеров Республики Татарстан.

7. В настоящее время подготовлен каталог «Экспортные товары Республики Татарстан», напечатаны брошюры с информацией о Центре поддержки экспорта Республики Татарстан (на русском и английском языках).

8. В соответствии с п. 5.13.1.9. Приказа Минэкономразвития России от 23 апреля 2012 г. № 223 «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2012 г. предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации» Центр прошел сертификацию по международному стандарту качества ISO 9001.

9. Необходимо отметить, что Центр осуществляет свои полномочия в тесном взаимодействии с Минэкономразвития России, Министерством экономики Республики Татарстан, другими органами власти Республики Татарстан, Торговыми представительствами Российской Федерации и Республики Татарстан в иностранных государствах, организациями деловых кругов.

В связи с анализом деятельности ОАО «Корпорация экспорта Республики Татарстан» и Центра поддержки экспорта Республики Татарстан возникает вопрос о взаимодействии данных двух организаций. Как представляется, пока оно выглядит явно недостаточным. Кроме того, по заявленным направлениям деятельности

двух организацией имеется дублирование функций.

Кроме того, вызывает вопросы работа сайтов этих двух организаций. Если мы обратимся на сайт ОАО «Корпорация экспорта Республики Татарстан» ([www.international.tatarstan.ru](http://www.international.tatarstan.ru)) и Центра поддержки экспорта Республики Татарстан ([www.mert.tatarstan.ru/rus/info.php?id=581075](http://www.mert.tatarstan.ru/rus/info.php?id=581075)), то увидим, что на них нет никаких нормативно-правовых документов, как самих организаций (например, Устав ОАО), так и касающихся сферы экспорта. Отсутствуют программы, планы, концепции внешнеэкономической деятельности Российской Федерации и Республики Татарстан, что совершенно не отвечает заявленным задачам деятельности данных двух организаций. Кстати, адрес сайта Центра поддержки экспорта Республики Татарстан вообще очень сложен для восприятия. В планах Центра реорганизация работы сайта. Это и размещение информации о Центре и о проводимых и запланированных мероприятиях, полезная информация для действующих и потенциальных экспортеров. Также планируется виртуальная выставка товаров производителей субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан. В ближайшее время планируется запустить версию на английском языке. Но пока он совершенно не отвечает поставленным перед Центром направлениям деятельности.

Для повышения уровня внешнеэкономической деятельности в РТ необходимо, по нашему мнению, обеспечить выполнение следующих мероприятий:

1. Разработать Стратегию развития внешнеэкономической деятельности Республики Татарстан, с учетом новых реалий, связанных с вхождением России в ВТО.

2. Разработать и утвердить Программу поддержки экспортеров Рес-

публики Татарстан с необходимым финансовым обеспечением и мониторингом ее исполнения.

3. Сформировать четкую концепцию работы ОАО «Корпорация экспорта Республики Татарстан» и Центра поддержки экспорта Республики Татарстан.

4. Активизировать и усилить роль торговых представительств Республики Татарстан за рубежом в части информационной поддержки и оказания непосредственного содействия в развитии кооперационных связей.

5. Расширить спектр заключаемых международных соглашений со странами ближнего и дальнего зарубежья.

6. Обеспечить деятельность и активизацию реализации договоров (соглашений, протоколов) о развитии международного и экономического сотрудничества между Республикой Татарстан и странами ближнего и дальнего зарубежья.

7. Оказать содействие предприятиям республики в налаживании деловых связей со странами ближнего и дальнего зарубежья.

8. Продвигать товары республиканских производителей на зарубежные рынки через активные рекламные компании.

9. Увеличить международный товарооборот в несырьевых отраслях промышленности (машиностроение, производство автокомпонентов) путем инвестирования в регионе в инно-

вационные проекты из данных областей.

10. Участвовать в разработке мероприятий по адаптации промышленных предприятий к условиям хозяйствования в рамках Всемирной торговой организации и Таможенного союза.

11. Продвигать имидж Республики Татарстан, её реальных и потенциальных возможностей в международном сообществе через участие в мировых форумах и выставках.

В рамках мер поддержки экспортеров Республики Татарстан при вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО) предлагается следующее: необходимо постоянно вести мониторинг экономической политики стран-членов ВТО в отношении принимаемых ими мер по поддержке своих экспортеров и соответствующую аналитическую работу;

разработка и принятие мер по поддержке при выходе на зарубежные рынки республиканских предприятий в рамках ВТО, в том числе консалтинговые услуги нашим экспортерам по нормам и правилам ВТО. Также в его функции должен входить поиск новых рынков сбыта татарстанской продукции, на что указывает в настоящее время руководство Республики Татарстан. Очевидно, что для большинства производителей без единой, централизованной помощи выходить за рубеж будет очень сложно.

## ЛИТЕРАТУРА

Итоги деятельности Министерства экономики за 2013 г. – [http://mert.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub\\_219348.pdf](http://mert.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_219348.pdf)

Тезисы выступления заместителя Премьер-министра Республики Татарстан – министра промышленности и торговли Республики Татарстан Равиля Хамматовича Зарипова «Итоги развития промышленности и потребительского рынка Республики Татарстан в 2013 году. Переход на инновационное развитие – залог конкурентоспособности промышленности республики» – [http://mpt.tatarstan.ru/rus/rukov/minister/reports.htm?pub\\_id=219930](http://mpt.tatarstan.ru/rus/rukov/minister/reports.htm?pub_id=219930).

### Аннотация

В статье выделены 3 главные системные проблемы российского экспорта, рассмотрены динамика основных параметров внешнеторгового оборота Республики Татарстан в период с 2007 по 2013 гг., на основе данных, предоставленных Министерством промышленности и торговли и Министерством экономики Республики Татарстан, а также Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан. В работе проанализированы результаты деятельности за 2013 г. ОАО «Корпорация экспорта Республики Татарстан» и Центра поддержки экспорта Республики Татарстан. В исследовании указаны основные причины низких показателей экспорта товаров и услуг в Республике Татарстан и представлены предложения по повышению уровня внешнеэкономической деятельности в регионе.

**Ключевые слова:** экспорт, внешнеэкономическая деятельность, внешнеторговый оборот, Республика Татарстан, поддержка экспортеров товарная структура экспорта.

### Summary

The article highlights 3 main systemic problems of the Russian export, the dynamics of the main parameters of the foreign trade turnover of the Republic of Tatarstan in the period from 2007 to 2013, on the basis of data provided by the Ministry of industry and trade and the Ministry of economy of the Republic of Tatarstan, as well as Territorial body of Federal state statistics service on the Republic of Tatarstan. The paper analyzes the results of operations for the year 2013 OJSC «Corporation of export of the Republic of Tatarstan» and the Centre of support of export of the Republic of Tatarstan. The study indicated the main reasons for low rates of exports of goods and services in the Republic of Tatarstan and presents proposals for increasing the level of foreign economic activity in the region.

**Keywords:** export, foreign trade activities, foreign trade turnover, the Republic of Tatarstan, support of exporters commodity structure of exports.