

25 октября 2010 г.

Новое исследование HSBC «Карта мировых торговых связей»: полная картина международной торговли и рекомендации для российского и европейского бизнеса

**** Доля России в мировой торговле выросла на 94% с 2000 года в основном благодаря экспорту нефтепродуктов, нефти и газа ****

**** Экспорт знаний и опыта будет определять рост европейской экономики в ближайшие 5-10 лет ****

**** Эксперты HSBC прогнозируют направления развития России и определяют пять основных шагов, которые необходимо предпринять европейским компаниям перед выходом на международные рынки****

Исследование «Карта мировых торговых связей» (**Mapping the World's Trade Connections**) отражает ключевые изменения в торговых отношениях, появление новых рынков и отраслей, интересных для европейского бизнеса, а также прогнозирует развитие экономической ситуации через 5-10 лет. «Карта мировых торговых связей» – первый доклад о мировой торговле сегодня и ее возможностях завтра.

Согласно исследованию, **доля России в мировой торговле в настоящее время составляет 2,26%**, причем этот показатель вырос почти на 94% с 2000 года в основном благодаря экспорту нефтепродуктов, нефти и газа.

Максимальный рост российского экспорта за январь-апрель 2010 года был зафиксирован в таких странах, как Саудовская Аравия (478%), Алжир (408,86%) и Уганда (331,49%). Столь значительное увеличение экспорта в Алжир, Уганду, Саудовскую Аравию, а также Канаду означает, что спрос на нефтепродукты России возникает в самых разных точках мира.

В первом квартале 2010 года торговый оборот России сократился на 0,47%, однако, в то же время товарооборот со странами Ближнего Востока и Северной Африки существенно вырос – на 22,56%. Также было выявлено увеличение объемов торговли на 108% со странами Северной Африки.

Максимальные темпы роста товарооборота с Россией в 2000-2009 гг. продемонстрировали: Южная Корея – рост товарооборота 463,43%, Казахстан – рост 291,01% и Турция – рост 231,38%.

Ключевыми отраслями, определяющими развитие торговли России, являются нефтяная и деревообрабатывающая. По данным исследования, основными конкурентами России по объему товарооборота в таких быстро развивающихся отраслях, как нефть и нефтепродукты (по объему торговли), являются ЕС, Сингапур, США, Южная Корея,

Объединенные Арабские Эмираты, Нигерия, Норвегия, Канада. Новые отрасли, в которых наблюдается рост конкуренции, это добыча никеля, производство никелевых продуктов, удобрений и минерального топлива.

Россия и Китай могут также получить значительные преимущества при реализации совместных стратегических программ, так как структура внешней торговли России сильно отличается от структуры внешней торговли Китая, что подтверждает Индекс Finger-Kreinin, выявляющий схожие черты в торговле разных стран.

В первом квартале 2010 года в Россию поступило на 9,3% больше иностранных инвестиций, чем в 2009 году, но наряду с этим, число расторгнутых инвестиционных проектов выросло на 7,9%. Это отражает в значительной степени спекулятивный характер инвестиций на фоне репутации России как одной из стран БРИК и больших доходов от приватизации и нефти. Наблюдавшееся увеличение инвестиционных потоков в страну способствовало росту спроса со стороны среднего класса, ориентированного на потребление.

Эксперты Группы HSBC прогнозируют, что **дальнейшее развитие России будет определяться:**

- уменьшением зависимости от сырьевых ресурсов,
- усилением позиций России как «ворот» на Восток благодаря ее историческим торговым отношениям с азиатскими странами,
- государственной политикой, направленной на развитие торговли, улучшение инвестиционного климата и внедрение инноваций, что в итоге будет способствовать интеграции российских компаний в мировую торговлю.

«Карта мировых торговых связей» показывает, что в будущем **Европа сменит роль потребителя на роль новатора**. Благодаря лидерству Европы в области высоких технологий, обрабатывающей промышленности и проектирования, высококвалифицированным кадрам и инновациям, «думающий» европейский бизнес в будущем имеет все шансы торговать не товарами как результатами производства, а уникальными знаниями и опытом.

Сегодня европейские компании сталкиваются с парадоксом – выбором между медленным, но стабильным ростом в торговле с другими европейскими странами или более быстрым ростом и расширением возможностей на развивающихся рынках. Исследование выявляет **восходящих звезд на мировой торговой арене**, среди них **Африка** – в частности **Южная Африка, Вьетнам и Восточная Европа**, которые имеют перспективы высокого роста благодаря динамичному развитию сегодня. Возможности для европейского бизнеса кроются в поддержании тенденций развития

этих стран, например, в краткосрочном развитии инфраструктуры и спроса на сырьевые товары.

Новые возможности для европейского бизнеса уже воплощены в реальность многими компаниями. Согласно индексу уверенности во внешней торговле HSBC (HSBC's Trade Confidence Index¹), **несмотря на повышенный интерес к азиатским рынкам** – более чем 50% респондентов в Германии, Великобритании и Франции отметили Китай как наиболее вероятного торгового партнера на следующие полгода – для **многих компаний торговля внутри европейского региона остается основной**, при этом важное значение имеют перспективы выхода на рынки стран Западной Европы (для 93%, 92% и 86% респондентов из Германии, Великобритании и Франции соответственно) и на развивающиеся рынки Восточной Европы (для 95%, 90% и 72% респондентов из Германии, Великобритании и Франции соответственно).

По мнению специалистов HSBC и привлеченных экспертов, **перед выходом на международные рынки европейскому бизнесу необходимо предпринять следующие шаги:**

1. **Провести соответствующие исследования:** успех бизнеса в новой стране будет зависеть от уровня и качества исследования, проведенного до выхода на этот рынок.
2. **Понять, готова ли компания к выходу на международный уровень:** решить, на какой стадии развития компании продвижение на международные рынки лучше всего вписывается в общую стратегию бизнеса.
3. **Снизить риски:** выявить и уменьшить риски на ранних этапах – залог будущих достижений, при этом всегда необходимо думать на шаг вперед.
4. **Обеспечить финансирование торговли:** выбрать наиболее эффективный финансовый инструмент, исходя из торгового цикла, и заранее определить уровень и структуру финансирования международной торговли совместно с соответствующими банковскими институтами.
5. **Привлечь экспертов:** правильные рекомендации приведут к верным для бизнеса решениям. Многие организации являются экспертами в предоставлении актуальной информации, которая поможет разработать и внедрить эффективную международную стратегию.

Индекс уверенности во внешней торговле HSBC подчеркивает, что международная торговля способствует развитию глобальной экономики в краткосрочной перспективе и

¹ Индекс уверенности во внешней торговле HSBC основан на исследовании, проводимом два раза в год компанией TNS среди 5124 экспортеров, импортеров и трейдеров из 19 стран. Последнее исследование проводилось с июля по 1 сентября 2010 г.

будет оставаться основным фактором роста в ближайшие полгода. Компании, опрошенные на 17 мировых рынках, в 2011 году ожидают увеличения объемов торговли и потребностей в финансировании торговли или отсутствия изменений по сравнению с текущими показателями.

Методология исследования

Исследование, лежащее в основе отчета, проведено компанией Delta Economics в 27 странах мира, а также использует данные по Европейскому союзу как отдельному торговому блоку. В ходе проведения исследования были выполнены:

1. Вторичные исследования данных ведущих изданий, документации и статистики международных и национальных источников с целью представления полной картины мировой торговли, получения информации по экономическим показателям и стратегиям международного бизнеса.
2. Эконометрический анализ данных по торговле с использованием базы данных по торговой статистике (Comtrade database) Организации Объединенных Наций, описательного анализа тенденций, подготовленного Всемирной Торговой Организацией, «Статистики направлений торговли» (Direction of Trade Statistics – DOTS) Международного Валютного Фонда, статистических источников Всемирного Банка, данных Евростата и национальных источников стран, рассматриваемых в исследовании.
3. Взаимодействие с международными экспертами в области торговли: проведены интервью с 50 экспертами (эксперты перечислены в Приложении 2 к полному тексту отчета) с целью получения информации о текущих и будущих тенденциях в мировой торговле, новых секторах торговли и развивающихся странах, возможностях и трудностях для развития бизнеса как внутри отдельных стран, так и на международном уровне.
4. Анализ 50 кейсов: ситуационные исследования, проведенные Delta Economics и HSBC, дают представление о глобальных бизнес моделях, а также рекомендации по ведению международного бизнеса от широкого спектра компаний во всем мире.
5. Получены комментарии экспертов HSBC в области торгового финансирования: проведены детальные интервью с главами подразделений HSBC по торговым операциям в ключевых европейских странах с целью получения информации об уровне развития торговли в отдельных странах

Группа HSBC

HSBC Holdings plc, материнская компания Группы HSBC со штаб-квартирой в Лондоне. Группа обслуживает своих клиентов в более чем 8 000 офисах, расположенных в 88 странах мира в Европе, в Азиатско-Тихоокеанском регионе, Северной и Южной Америке, на Ближнем Востоке и в Африке. С активами \$2,418 млрд по состоянию на 30 июня 2010 года Группа HSBC является одной из самых крупных мировых организаций, оказывающих финансовые услуги. Группа HSBC позиционирует себя во всем мире как 'The world's local bank'.

HSBC в России

Группа HSBC в России осуществляет свою деятельность через ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)». Банк предлагает широкий спектр корпоративных и инвестиционно-банковских продуктов компаниям и финансовым институтам. С июня 2009 года в России стали также доступны розничные банковские услуги мирового уровня от HSBC. HSBC также предлагает своим клиентам услуги по управлению частным капиталом (private banking) с доступом к глобальным ресурсам Группы HSBC.