

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ЭКСПЕРТ

«Дорожная карта» импортозамещения

Отечественным производителям предложено конкурировать с зарубежными компаниями на честных рыночных основаниях



Антон Данилов-Данильян,
председатель Федерального
межотраслевого совета «Деловая
Россия»

О «горячей» теме

С одной стороны, настала пора, когда потенциальные возможности для нормального импортозамещения складываются уже в реализуемые истории. С другой стороны, вокруг этого слова существует много мифов и не совсем точных формулировок. Очень часто противники открытой рыночной экономики под импортозамещением понимают некую политику государства, связанную с тем, чтобы возводить протекционистские барьеры, закрывающие рынок от внешней конкуренции, от иностранных товаров. Кто-то понимает под импортозамещением активную раздачу бюджетных средств, особенно для «своих», по каким-то внутренним правилам, непонятным для остальных. Ни то, ни другое не соответствует действительности.

Для нас «политика импортозамещения» — вообще не очень правильная формулировка. Мы больше занимаемся самим процессом, который и без того стихийно идёт с переменным успехом последние 25 лет. Нам хотелось бы, чтобы он шёл не только стихийно и не только в режиме «ручного управления» со стороны отдельных министерств и ведомств, а в автоматическом и комфортном для предпринимателей режиме. Чтобы государство не только деньгами и приказами регулировало этот процесс, но и формировало соответствующие условия.

Всем известны примеры стихийного импортозамещения, к которому государство совсем не приложило руки. Это в основном продовольственный рынок, начиная от куриных окорочков и заканчивая пластиковыми бутылками для различных напитков. Но есть и переходные примеры, например конечная сборка автомобилей, пускай пока из импортных компонентов, которая реализуется у нас в стране не сама по себе, а уже с частичным воздействием государства в виде специальных режимов, предусмотренных таможенным кодексом в рамках постановлений правительства.

Есть и примеры чисто «ручного управления». Когда начались санкции, когда стало ясно, что определённые изделия оборонно-промышленного назначения оказываются под ударом с

Пермская торгово-промышленная палата и «Деловая Россия» провели круглый стол на тему импортозамещения с участием руководителя комиссии по вопросам импортозамещения в промышленности при Минпромразвития РФ, главы экспертного совета Фонда развития промышленности Антона Данилова-Данильяна.

Эксперт порекомендовал бизнесу не рассчитывать как на раздачу денег под программы импортозамещения, так и на возведение искусственных лоббистских барьеров в пользу отечественной продукции. Замещать импорт он предложил в условиях свободного рынка.

точки зрения компонентной базы, то Минпром РФ разобрался, какие именно компоненты в рамках кооперации импортируются, подготовил список, а затем фактически директивно распределил заказ по некоторым оборонным заводам. Это вторая крайность.

Мы бы хотели, чтобы был запущен третий вариант — процесс государственно-частного партнёрства, хотя и этот термин также много раз был перевран.

Об оценке рисков

В первую очередь надо понять, что именно может быть замещено из импортной продукции. И сделать это должен прежде всего сам бизнес. Многие производители просто не знают, в чём нуждаются подконтрольные государству компании, естественные монополии или частные участники рынка. У нас совсем нет баз данных на эту тему. А хотелось бы понять, какие потребительские свойства должны быть у продукции, которую наши импортёры (конечные и «первой руки») могли бы использовать. Какие потребительские свойства они хотели бы иметь для отечественной продукции, если они готовы переходить на их закупку. Какие условия (логистические, технические, инфраструктурные) и какие кадры и компетенции для этого потребуются.

Это довольно сложный набор требований, и далеко не каждый производитель, который решил, что готов выпускать импортозамещающую продукцию, может его удовлетворить. Очень часто люди просто не понимают, с какими сложностями приходится сталкиваться, когда требуется, к примеру, организовать то или иное производство вместо импорта из Германии, а иногда даже просто китайского. Не хватает опыта, материалов, точности обработки деталей. И есть масса других обстоятельств, которые на поверхности даже не видны.

Бывает, что всё удастся с точки зрения технической, потребительской, но такими усилиями и такой ценой, что российская продукция оказывается дороже. И тогда для бизнеса начинается совсем неприятная вещь: такую продукцию начинают втюхивать буквально из-под палки. Мало того что она ещё сравнительно новая для привыкшего к импорту потребителя, так она ещё может оказаться недостаточно эффективной в эксплуатации.

О поиске выхода

Что нужно сделать для того, чтобы перезапустить процесс в нормальном для бизнеса режиме? В первую очередь разделить импортёров на три группы. Первая — это представители иностранных компаний, производители, торговые дома, различные «дочки» — российские резиденты. Они фактически являются торговыми «мостиками» между иностранным производством и сбытом в России. Чаще всего такого рода контрагенты не будут заинтересованы в реализации эффективной импортозамещающей политики, в появлении новых предприятий, цехов. Они заинтересованы в том, чтобы продолжать торговать импортом.

Вторая группа — это те, кто параллельно с задачей обеспечения собственного производства какими-то импортными компонентами решают некоторые вспомогательные задачи. Например, искусственно увеличивая цену на эти импортные составляющие, такого рода компании обеспечивают вывоз капитала из страны. Соответствующая разница в стоимости делится с производителем. Несмотря на то что такие отношения преследуются и в рамках ЕС, это всё ещё очень распространённая практика. Для

такого рода импортёров замена импорта отечественной продукцией даёт двойственный эффект, то есть «и хочется и колется». Вроде бы хорошо сделать отечественную продукцию и дешевле, и с соответствующими потребительскими свойствами, но рассчитывать надо с нашими. А задача вывоза капитала и формирования больших валютных запасов за рубежом в таком случае уже не решается. Поэтому не все такого рода импортёры активно вовлекаются в процесс переговоров о переходе на закупки отечественной импортозамещающей продукции.

Третья группа импортёров самая распространённая: для них импорт — насущная необходимость и обычная деятельность. Такие компании очень страдают из-за скачков валютного курса. Когда рубль крепнет, им хорошо. Но когда рубль слабеет, особенно в разы, такого рода периоды для них очень болезненны и зачастую приводят к тому, что компании просто разоряются. Начинается цепочка негативных воздействий вдоль экономических связей. Эта группа импортёров самая благодатная для работы по импортозамещению. И здесь надо организовать соответствующую деятельность.

Кстати, под импортом можно понимать не только завезённое из-за рубежа, но и продукцию, произведённую в других российских регионах. Там нет валютной составляющей, но всё равно «за морем телушка — полушка, да рубль перевоз». Если выясняется, что какой-то товар покупается пермскими предприятиями или оптовыми компаниями в огромном количестве, то, может быть, имеет смысл подумать над организацией в регионе собственного производства этих товаров, чтобы минимизировать уже не эффекты валютного курса, а эффекты, связанные с транспортной доставкой, некачественным производством, устаревшими качественными

ФОТО СЕРГЕЙ КОПЫШКО

