

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ВОЛОГОДСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР РАН



ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ВЫПУСК № 137
(2351)

Серия

«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ»

ВолНЦ РАН продолжает знакомить своих подписчиков с наиболее интересными, на наш взгляд, публикациями, затрагивающими актуальные вопросы российской экономики и политики.

В выпуске представлена статья С. Переслегина «Импортозамещение», опубликованная на сайте «Завтра», 29.11.2023 г.

URL: https://zavtra.ru/blogs/vopros_v_lob_sergeyu_peresleginu_47

Вологда
декабрь 2023

Импортозамещение

Инерция «рыночного» мышления

«ЗАВТРА». Сергей Борисович, импортозамещение – один из самых актуальных и в то же время довольно щекотливых вопросов для российской промышленности. Не секрет, что западных поставщиков у нас во многом заменили не отечественные, а китайские производители. С чем это связано?

Сергей ПЕРЕСЛЕГИН, прогнозист, эксперт по стратегиям. Дело в том, что на уровне министерств, ведомств, руководства крупных корпораций зачастую у нас находятся те же самые люди, которые были на этих позициях в период устойчивого развития. Их ранее учили определённым бизнес-моделям, и их сегодняшние действия – привычный для них способ выполнения задач. Из вариантов: сделать ли необходимые комплектующие в России или купить их на внешнем рынке – они всегда выбирают второй способ, потому что уверены в том, что на внешнем рынке это получится сделать быстрее, лучше и дешевле.

До 2014 года мысль о том, что за граница что-то может нам не продать, воспринималась как ересь. Потом начался поиск схемы обхода введённых против нашей страны санкций. А с началом СВО, когда на Западе необходимые комплектующие стало покупать очень сложно или крайне дорого, эти люди вспомнили, что есть Восток, который готов предоставить нам всё необходимое. И это – modus operandi ориентированных на внешний рынок чиновников, и они не привыкли рассуждать по-другому.

Сколько раз уже предупреждали эксперты, что, покупая на Западе самолёты для гражданских авиалиний, мы в критический момент останемся и без бортов, и без комплектующих. Теперь мы пытаемся начать выпуск МС-21 и «Суперджетов» с нашей авионикой и вспоминаем про Ту-204 и Ил-96. Между тем, всё это можно было спокойно сделать ещё 10 лет назад. Мы прилагаем массу усилий, пытаясь решить эту задачу. И нам ещё повезло, что Восток пока не готов продавать нам в нужном объёме свои самолёты, поскольку, например, китайцы в авиапроме только начинают всерьёз эксплуатировать свой проект и не готовы к большим объёмам продаж.

Необходимо понять, что зависимость от внешнего рынка в условиях любой войны крайне опасна. Даже если военные столкновения идут, к примеру, между Израилем и Палестиной, проблемы с внешним рынком могут возникнуть везде, в том числе с непредсказуемым изменением цен.

Первое, что делает зарубежная компания в той области, которую хочет сделать своей, – это демпинг. То есть сначала товар продаётся по очень умеренным ценам; естественно, возникает соблазн вместо российских систем купить примерно такие же, но импортные, причём значительно дешевле. Например, Китай может года два-три торговать по низким ценам, ведь это медленная цивилизация, у них циклическое время, они могут не торопиться. Китайцы или кто-то другой из иностранцев ждут, пока российские предприятия, выпускающие ту же фотонику, авионику либо электронику, не разорятся и не будут куплены зарубежными компаниями либо перепрофилируются. Как только это происходит, цены на товары мгновенно взлетают и становятся в разы выше той, по которой продавала Россия. Подобные истории в мировой практике хорошо известны. К примеру, Китай стал первым в мире игроком на рынке «конфликтных минералов», то есть тантала, олова, вольфрама и золота. А ведь раньше там играли не самые плохие игроки – США, Бразилия, Канада.

Есть ещё одна проблема: в России локализуется продажа китайских комплектующих, которые выдаются за российские. С этим тоже что-то нужно делать, потому что с российского производителя требуют импортозамещения, срочной и качественной помощи СВО, а он сегодня никак юридически не защищён от недобросовестной конкуренции Китая не только на малых и средних предприятиях, но и на уровне крупных производств. Точно так же его раньше никогда не прикрывали от недобросовестной конкуренции Запада. И это вопрос уже не к Торговой палате. Эту тему нужно обсуждать всерьёз в самых высоких кабинетах.

Сергей Переслегин