

Антикризисная автаркизация

ЧЕМ МОГУТ НАМ ПОМОЧЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ



**Анатолий
Вассерман**

писатель, политический
консультант, журналист
и многократный
победитель
интеллектуальных игр

Когда я пишу эту заметку, во многих читаемых мною СМИ, на форумах и в блогах бурно обсуждают возможность введения санкций против Российской Федерации за ее позицию и деятельность (или — по многим трактовкам — бездеятельность) в связи с событиями на Украине. Сами эти позиция и деятельность выходят за рамки тематики «Бизнес-журнала». Но вот санкции могут непосредственно сказаться на бизнесе.

Вопрос в том, каким образом скажутся.

Политические санкции, декларированные при первых же признаках активности РФ, должны, по словам руководителей Соединенных Штатов Америки и Европейского союза, коснуться только немногих высших государственных служащих РФ. Да и их затронут довольно слабо: их счета в зарубежных банках запрещены недавно принятым законом (кто его не соблюдает — сам себя наказал за нарушение), а закрытие виз означает лишь, что при неизбежных переговорах контрагентам наших чиновников придется летать в Москву.

Многие недоумевают: почему же благословенный Запад ограничивается столь малоэффективными мерами? Почему не бьет со всего размаху по всей стране, послушавшейся четкого и недвусмысленного приказа признать законным все происшедшее в Киеве с ведома и согласия (а по мнению некоторых — по прямому предписанию) самого Запада?

Закрыть въезд в Европу рядовым российским гражданам — себе дороже: весь плач по погибшим на киевской площади Независимости не перевесит одной слезинки куршавельского отельера или пражского кабатчика, в одночасье лишенных щедрых клиентов. По сходной причине трудно отказать русским в желании покупать бордо и хамон, кока-колу и пауланер: убытки производителей не искупятся страданиями москвичей, в одночасье принужденных перейти на цимлянское и тамбовский окорок, «Байкал»

и «Жигулевское». Вряд ли кто рискнет отказать нам и в покупке новейших компьютеров: весь мировой рынок нынче достаточен для существования всего четырех компаний, выпускающих микропроцессоры с архитектурой Intel, причем сама Integrated Electronics уже занимает львиную долю этого рынка, и его сужение ударит не столько по ее конкурентам, занимающим на нем узкоспециализированные ниши, сколько по главному производителю — а тогда под вопросом окажется дальнейшее совершенствование технологии, обеспечивающей (по словам энтузиастов) все больший отрыв Запада от остального мира.

Но все это можно было бы перетерпеть и преодолеть. Война — в том числе санкционная — всегда требует немалых затрат. Но победа в ней обычно оборачивается выгодами, возмещающими если не все расходы, то по меньшей мере ту их часть, что приходится на организаторов войны. Если в какой-то момент Запад сочтет, что новое приведение РФ к покорности даст те же доходы, какими обернулись для него наши лихие девяностые, он немедленно развернет экономические санкции в полном технически возможном размере и спектре, не заморачиваясь подбором удобного повода.

Я уж и не говорю о том, что главный ущерб от возможных западных санкций против РФ понесут наши основные торговые партнеры в ЕС — Германия, Италия и, пожалуй, Франция. США потеряют несравненно меньше: разве что уже упомянутая Intel может ощутимо пострадать. А как всем нам давно известно по мировому опыту, англосаксы всегда готовы воевать до последней капли крови своих союзников. Не говоря уж о том, что ЕС для них не столько союзник, сколько конкурент (даже внутри ЕС Британия держится особняком), а потому европейские потери от санкций обернутся англосаксонской прибылью.

Тем не менее полномасштабные долгосрочные ограничения западных экономических взаимоотношений с РФ представляются мне крайне маловероятными. Потому что в конечном счете они обернутся не только значительным ущербом для Запада, но не менее значительной выгодой для нас.

Как известно с незапамятных времен, разделение труда повышает его производительность. Олег Вадимович

Digital Branding

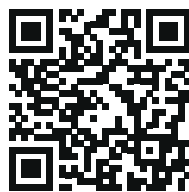
Best Cases



Не пропустите: последние тренды, лучшие кейсы
и стратегии построения бренда в эру digital.

Саммит Брендов Лидеров
8-9 Апреля 2014

**DIGITAL BRANDING –
создание и продвижение
брендов в эру цифровых
технологий!**



www.digital-branding.ru
(495) 787 85 62/63

контент-партнер

MasterBrand
Business School

соорганизатор

Коммерсантъ
**СЕКРЕТ
ФИРМЫ**

генеральный
радио партнер

Коммерсантъ FM93.6
радио новостей

стратегический
партнер



генеральный партнер
в Интернете

Sostav.ru

официальное
агентство Саммита

LBL

официальный
партнер



информационные партнеры

**Коммерческий
директор**
Полуприглашение к участию в конференции

viadeo

Forbes

The Moscow Times

slon

INFOMAX

outdoor

**БИЗНЕС
журнал**

реклама

Григорьев и Михаил Леонидович Хазин разработали теорию, указывающую пределы разделения. Физический предел еще далек: о нем можно будет говорить, только когда каждый человек на свете будет исполнять свою неповторимую роль. Зато, по расчетам авторов, уже достигнут предел финансирования риска, порождаемого удлинением технологической цепочки. Чем она дольше, тем больше времени проходит от принятия решения о производстве (хоть нового товара, хоть новой партии давно освоенного) до возможности продажи. За это время предпочтения возможных

Внешние санкции против РФ
принудят страну создать внутренние
технологические цепочки взамен всего,
что сейчас связывает нас с зарубежьем.
Это пока очень сложно. Тем не менее
в нынешних условиях этот путь обещает
прирост средней прибыли

потребителей могут измениться — и товар, уже впитавший немалые ресурсы производителя, окажется не востребован.

До поры до времени каждый производитель должен был — и чаще всего мог — возмещать соответствующие финансовые потери самостоятельно накопленными резервами. Но по мере углубления разделения труда конечные производители стали тратить на покупку исходных компонентов столь много, что их собственных ресурсов уже не хватало для возмещения этих расходов. Возникли многочисленные схемы кредитования. Соответственно, и риски от непроджи конечного продукта постепенно переместились в финансовую сферу. Григорьев и Хазин пришли к выводу: сейчас технологические цепочки так длинны и связанный с этой длиной риск столь велик, что его уже невозможно страховать. Следовательно, рентабельность производства нельзя наращивать дальше.

Единственная движущая сила развития рыночной экономики — прибыль. Если появляется предел ее роста — развитие прекращается. Нынешняя вторая Великая депрессия — следствие исчерпания привычного пути наращивания прибыли. Для ее завершения необходимо найти новый путь. Когда это случится — пока неизвестно. Предыдущая Великая депрессия, по сути, закончилась только с началом

Второй мировой войны. Неужто для выхода из нового тупика придется начинать Пятую мировую? Ведь проигранная нами Третья — холодная — и идущая сейчас Четвертая — экономическая — смогли только оттянуть, но не предотвратить попадание в этот тупик.

Как говорят в рекламе, есть «способ лучше». Раз удлинение технологической цепочки приводит к уменьшению средней — помноженной на вероятность получения — прибыли, нужно сократить цепочку до длины, обеспечивающей наивысшую в нынешних условиях среднюю прибыль. А заодно взять все ее звенья под контроль, предотвращающий случайности в них. Ведь сейчас потери могут возникнуть не только из-за перемены предпочтений конечного потребителя, но и от форс-мажорных политических обстоятельств в любой из технологически связанных стран. Например, в числе причин внешнего давления на Украину с целью ее откалывания от остальной России специалисты давно указали наличие на Украине множества аэрокосмических производств, продукцию которых использует РФ. Поэтому Россия уже освоила в Санкт-Петербурге производство почти всех изготавливаемых с советских времен в Запорожье турбин для вертолетов и разработала новые модели ракет взамен производимых в Днепропетровске.

Внешние санкции против РФ принудят страну создать внутренние технологические цепочки взамен всего, что сейчас связывает нас с зарубежьем. Это пока очень сложно: у нас и в советское время были освоены далеко не все лучшие на тот момент технологии, а уж за последнюю четверть века порушено и многое достигнутое ранее. Тем не менее в нынешних условиях этот путь обещает прирост средней прибыли. Не говоря уж о том, что в любой длинной цепочке ценообразование рано или поздно выстраивается так, что основную прибыль извлекают конечные звенья. То есть автаркизация еще и предоставит нашим производителям доступ к самым лакомым кусочкам. Все это — хороший стимул для поиска всего необходимого (в том числе и зарубежных специалистов).

Автаркизация требует немалых начальных затрат. Но деньги у нас — невзирая на многолетние усилия экономического блока правительства — есть. Если же санкциями заблокируют долларовые и евролевые счета — перейдем во взаиморасчетах с теми, кому нужны наши товары, на рубли, юани... Пусть западная финансовая система захлебывается невостребованными деньгами, не затрагивая тех, кто готов взаимодействовать без ее посредничества.

Угрозы наших конкурентов, скорее всего, останутся колебаниями воздуха. В противном случае почва будет колебаться под ними, а не под нами. А мы пойдем мимо — и дальше.

БЖ