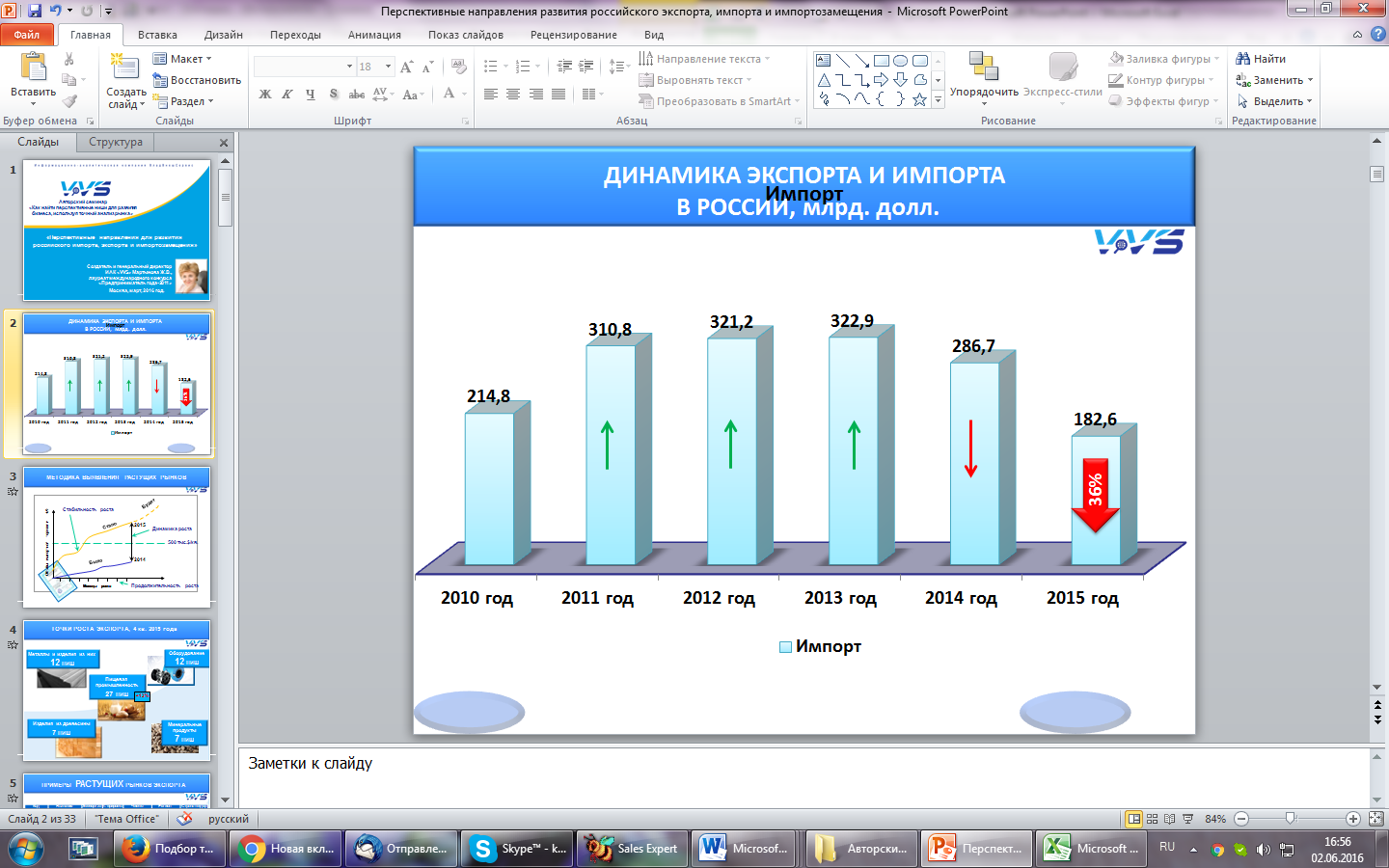
**Импортозамещение. С чего начать?**

Сегодня слово «импортозамещение» является одним из самых употребляемых в СМИ, интернете, на деловых форумах и правительственных совещаниях разного уровня. Проблема известная и непростая.

Непростая в том числе и вот почему: тот самый импорт, который надо замещать, совсем не лучшим образом себя чувствует. Объемы ввозимой продукции сильно сократились и опустились до уровня пятилетней давности, 2010 года.

*Рисунок 1 - Динамика Импорта в РФ 2010-2015 гг.*

А раз так, то возникает риск снижения спроса на импортные товары ещё и ещё больше. И как в таких условиях затевать строительство по производству аналогов импорта? Пока строим, глядишь, и замещать уже нечего будет!

Поэтому, если решаться на такое героическое дело, то надо быть уверенным, что ни при каких обстоятельствах спрос на импорт не исчезнет, будет устойчивым, а ещё лучше – растущим, стабильно и продолжительно. Такое тоже случается, и на поисках подобных явлений мы и специализируемся.

**Вы эти явления теперь тоже сможете выявлять. Самостоятельно и быстро. Но об этом – в конце статьи!**

Мы же каждый квартал отбираем случаи продолжительного и активного роста импорта, формируем бюллетени «200 лучших товаров для импортозамещения», а заодно наблюдаем – по каким товарам объём ввоза хотя бы не снижается. Таких товаров ещё несколько сотен набирается.

Давайте посмотрим из самых свежих данных, по итогам 1-го квартала 2016 года, из каких стран главным образом идёт растущий импорт. Не сложно догадаться, что с огромным отрывом от всех прочих идут товары из Китая: мобильные телефоны, видеокамеры, посуда и многое-многое другое. Один только рынок канцелярских резинок чего стоит: Прямые поставки идут в 17 регионов России, рост наблюдается 7 месяцев, объёмы выросли за последний квартал по сравнению с прошлым годом на 85% и составили 1.3 млн. $. На второй позиции - Германия. Вот чьих производителей придётся вытеснять.

А теперь посмотрим, в каких товарных направлениях растущие импортные рынки присутствуют больше всего.

*Рисунок 2 – Структура ТОП-200 товаров для импортозамещения в разрезе отраслей, 1 кв.2016г.*

Если чуть детальнее, то в оборудовании обнаруживаются такие товары как китайские магазинные весы, немецкие компрессоры для холодильников, американское насосы. Растущий ввоз немецкого оборудования для птицеводства и итальянского - для изготовления бумаги и картона является радостным фактом. Значит где-то кто-то что-то строит и творит. И этим энтузиастам не лишним будет знать о том, что в Хакасии, Москве и Московской области продолжается рост импорта всё того же картона и бумаги.

Среди растущего текстильного импорта – традиционно китайские искусственные жакеты и пальто. В электротехнике: конденсаторы, арматура изолирующая, двигатели постоянного тока и многое другое. В спецтехнике – чешские катки и китайские косилки.

Отдельно поговорим о пищевой промышленности и товарах народного потребления. Не очень радует появление значительного количества табачных позиций. Как-будто все стали справляться с кризисом, взявшись за бразильский или американский табак. Навряд ли стоит выбирать эти рынки для импортозамещения. На винах и хмеле для пива тоже останавливаться не будем. Рост ввоза кофе имеет место, но тут процесс импортозамещения уже идёт активно. Достоин внимания импорт соков и особенно клюквенного сока. Уже 16 месяцев наблюдается его рост, хотя рынок ещё небольшой, пока 0,5 млн. в квартал.

Трендом – рекордсменом среди продуктов питания по своей продолжительности является ввоз филе тихоокеанского мороженого лосося (код ТН ВЭД 0304810000). Уже 24 месяца как наши соотечественники растущими темпами употребляют этот продукт, игнорируя кризис. Свято место пусто не бывает. И такое место взамен подпавшему под эмбарго заняло чилийское филе. Причём прирост импорта по сравнению с 1 кв. 2016 года составил 188% и выразился в цифре 3434,3 тыс. $ . А вот растущий 24 месяца ввоз гусиных и индюшачих яиц является уже самым что ни на есть импортозамещением. Яйца эти ввозятся для инкубации. Так что гуси и индейки в Пензенской области получаются уже своими, местными, хоть и из французских яиц.

Новым трендом последнего полугодия является растущий ввоз разнообразных витаминов группы В. Производители – фармацевты всё того же Китая и Германии. Сохранившимся трендом – ввоз нарциссов и тюльпанов, вечным трендом - итальянских сумок и косметичек. Очень любопытным, кстати, был многомесячный рост импорта косметических ватных палочек и тампонов, тоже главным образом итальянского производства. Согласитесь, это вам не станки производить. Правда, в этом квартале темпы его уже гораздо ниже.

Если говорить о трендах - рекордных по своему приросту, то тут отличились товары, увеличившие объёмы поставок в пять и более раз!!! К ним отнесём швейцарские шприцы и американские строительные растворы. Хотел бы каждый из нас вот так в кризис расшириться раз в пять? Хорошим приростом отличились сушеные абрикосы (главным образом турецкого происхождения) – прирост составил 266%. Больше всего любят их в Санкт-Петербурге. А выращивать, кстати, могут и в Адыгее.

А вот об этом чуть подробнее.

Уже несколько кварталов подряд в наш отбор мы включаем такую позицию как деревья, кустарники и орехи. Главная страна-отправитель – Италия, а главный получатель – Адыгея. Тема эта опять что ни на есть пример импортозамещения, а точнее – создания самого большого в России яблоневого сада. Так что скоро в универсаме мы будем покупать не польские, а наши яблоки и при этом отличного качества. Но лучше один раз увидеть, как это всё случилось, чем много раз услышать. Поэтому предлагаю посмотреть:

Полную версию истории, 10 минут-<https://www.youtube.com/watch?v=67jPolNF1Q0>

или короткую версию, 3 минуты - <https://www.youtube.com/watch?v=pYyESh3gEY8>

Теперь выполняем обещание. Даём ещё одну ссылку, на которой установлен программный модуль «VVS-импортозамещение». С его помощью вы самостоятельно, быстро и бесплатно сможете обнаружить товар, оптимальный для расширения ассортимента вашего производства с точки зрения импортозамещения. В выдаче получайте товары, имеющие устойчивый или растущий тренд поставок в Россию в течение длительного периода: <https://www.vvs-info.ru/product_selection/>

Конечно, чтобы решиться на импортозамещение понятно, что только одного маркетингового плана мало. Нужен план инвестиционный, финансово-экономическое обоснование. Например, в Адыгее мне рассказали, что заводы они строят так, чтобы потом обходиться без покупки электричества. Сами из природного газа его вырабатывают. Но это уже совсем другая история. Однако у любой истории есть первый шаг. И пусть у вашей истории импортозамещения первым шагом будет получение точной маркетинговой информации.

Жанна Мартынова,

cоздатель и руководитель ИАК VVS..