

Объединяя российскую электронику

Беседовал Александр Калигин

Исполнительный директор Ассоциации разработчиков и производителей электроники (АРПЭ), генеральный директор «Информационно-аналитического центра современной электроники» (СОВЭЛ) Иван Покровский рассказал «Теле-Спутнику» о предпосылках создания новой ассоциации и ситуации на рынке отечественной разработки электронной продукции.

👉 В России уже существуют ассоциации отечественных производителей высокотехнологичного оборудования и компонентов, например Ассоциация производителей электронной аппаратуры и приборов (АПЭАП). В чем принципиальное отличие созданной в этом году АРПЭ?

АРПЭ — это возврат к исходной концепции, согласно которой создавалась АПЭАП. Изначально это была отраслевая ассоциация электронной промышленности, которая объединяла разработчиков и производителей электронной аппаратуры, компонентов, печатных плат — участников всех технологических цепочек российской электронной отрасли.

К сожалению, так получилось, что в 2008-2009 годах АПЭАП сузила сферу своей деятельности и стала фактически ассоциацией производителей телекоммуникационного оборудования. Теперь она почти исключительно занимается вопросами присвоения различным изделиям статуса телекоммуникационного оборудования российского происхождения. Но в отрасли очень много вопросов, которые требуют консолидации усилий и согласования интересов ее участников. Поэтому практически те же компании, которые стояли у истоков АПЭАП, вернулись к исходной концепции и предложили возобновить эту работу.

👉 В чем заключается основная миссия АРПЭ?

Ассоциация — это юридическая оболочка для отраслевого сообщества.



Фактическая ее ценность заключается в организации участников российского рынка производства электроники, которая дает возможность согласовывать долгосрочные планы между компаниями, объединять их усилия в направлениях, которые этого требуют, привлекать внимание власти к моментам, в которых необходима государственная поддержка и регулирование. Все это в совокупности формирует отраслевую стратегию развития.

Без совместной работы отраслевого сообщества никакой стратегии появиться не может. Поэтому важно, чтобы в деятельности различных компаний появился элемент согласованности долгосрочного планирования, объединения интересов и усилий. В этом случае ассо-

циация выступает неким юридическим лицом, которое помогает отраслевому сообществу наладить интерфейс для работы с госструктурами.

👉 Санкции — это проблема или благо для России, которая теперь вынуждена развивать собственное производство?

Санкции — это не благо и не зло, а некое проявление тех изменений, которые происходят в мире. Не нужно думать, что это локальная российская история. Санкции, как и многие другие явления в современном мире, во многом связаны с тем, что модель развития мировой экономики, основанная на глобализации, себя исчерпала. Сейчас происходит разворот этой тенденции, от глобализации на основе открытых

рынков — к регионализации. Естественно, что этот разворот встречает мощное сопротивление тех игроков, кто выигрывает на глобализации. В отношении России это проявляется в форме санкций.

В прежние годы мы выигрывали от глобализации, так как быстро поднимался и развивался рынок в странах Юго-Восточной Азии, за счет переноса туда физического производства. При этом западные страны концентрировались на развитии креативного производства. Для России оставалась функция поставщика сырья для тех и других. Это разделение труда, которое происходило в условиях открытого рынка, имеет свои пределы. В какой-то момент привлекать еще большие трудовые ресурсы для физического производства в странах Юго-Восточной Азии стало невозможным. Тогда они увидели новые возможности в том, чтобы развивать у себя креативное производство, перетягивая эту функцию у Запада. В свою очередь, западные страны сопротивляются этому и пытаются вернуть себе физическое производство. Все это сопровождается снижением темпов роста мировой экономики, в результате чего падает спрос на сырье, и Россия оказывается в проигрыше от этой ситуации.

Поворот к регионализации является объективным фактором. России нужно признать, что развитие мировой экономики на основе открытых рынков в дальнейшем невозможно и нужно искать какие-то новые правила международной торговли, отличные от тех, которые оговаривались с ВТО. В этом случае у нас появится торговая и промышленная политика, которая будет работать на развитие страны. Сейчас в России такой политики нет, а есть метание между крайностями — от поддержки прежних принципов ВТО и открытых рынков до попытки полностью изолироваться и закрыться от всех, так как возникает искушение свалить все проблемы на каких-то внешних врагов и субъективные факторы, которых нет.

Практикуется два основных подхода к импортозамещению: создание собственных отечественных продуктов и локализация производства зарубежных компаний на территории РФ. Какой подход является более эффективным?

Не стоит противопоставлять эти подходы. Во многих направлениях мы можем выбрать в качестве основного подхода локализацию производства

продуктов зарубежных компаний. Хороший пример — локализация производства телевизоров Samsung и LG в России. Этим занимаются большие предприятия с очень хорошими оборотами и экономическими показателями, обеспечивая перенос добавленной стоимости на территорию России.

В то же время есть направления, где действительно нужно думать о создании не только собственных продуктов, но и собственных технологий или об участии в развитии открытых технологий. Нужно перестраиваться с позиции потребителя на позицию участника процесса, который эти технологии развивает и имеет доступ ко всем составляющим процесса разработки и производства. Это особенно важно в областях, которые связаны с информационной безопасностью, например с созданием федеральной сетевой инфраструктуры связи, энергетики и управления транспортом. Здесь локализацией производства зарубежных разработчиков никак не обойтись.

Использование российских продуктов, если они разработаны на основе зарубежных технологий, несет существенный риск в будущем. Поэтому нужно ставить задачу самостоятельно контролировать все ключевые технологии сетевой цифровой инфраструктуры.

Зачастую локализация производства зарубежного оборудования в России сводится к «отверточной» сборке продукции из готовых компонентов. Каковы существующие технологические возможности российских производственных площадок для обеспечения полного цикла создания локализованных продуктов?

Это возможно, хотя производственный цикл все равно не может быть абсолютно полным. Но, например, поставить задачу, чтобы в России осуществлялся монтаж печатных плат, вполне реально. Этого достаточно легко добиться за счет таможенного регулирования, которое предусматривало бы умеренные таможенные пошлины в 15–20% на ввоз в РФ конечной продукции и нулевые пошлины на ввоз комплектующих. На собранные электронные модули нужно установить промежуточные тарифы ввозных пошлин в 10–15%. Этого более чем достаточно, чтобы любым компаниям было выгодно организовать электронно-сборочное производство полного цикла в России.

Мы видим, как это происходит, на примерах некоторых видов продукции, где эти пошлины сохранились. Например, большая часть телевизоров, которые продаются в России, здесь же и производятся.

По оценкам участников рынка, до 90% электронной компонентной базы (ЭКБ) ввозится в Россию из-за рубежа. При этом существование российских производителей электронных компонентов в настоящее время в большей степени связано с удовлетворением потребностей предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Есть ли предпосылки к изменению ситуации в ближайшее время?

Основная проблема заключается в пропасти между российскими и зарубежными производителями в масштабе деятельности. ОПК не требуются большие тиражи ЭКБ. Что касается масштабов деятельности глобальных компаний, то это мелкосерийное производство.

При этом чем меньше объем производства, тем выше его себестоимость, поэтому чтобы выходить на открытые рынки, нужно иметь масштаб производства, сопоставимый с зарубежными компаниями. Развернуть его в России пока невозможно, так как в настоящее время в нашей стране нет такого количества производителей массовой потребительской продукции, которые были бы способны обеспечить соответствующий спрос на ЭКБ. Выход здесь только в том, чтобы расширять объем экспортных поставок российских компонентов и наращивать масштаб деятельности, снижая себестоимость продукции. Параллельно нужно развивать массовое производство конечной продукции в России, создавая предпосылки к тому, чтобы в дальнейшем у нас появлялись разработчики конечных изделий, которые могут создавать большой спрос на российские электронные компоненты.

На период времени, который требуется для выхода на этот конкурентоспособный масштаб, компании должны будут смириться с низкой рентабельностью или даже с убыточностью. Им потребуется существенная господдержка, так как самостоятельно российские компании не смогут преодолеть этот этап.

Мы в АРПЭ сейчас продумываем, как организовать эту поддержку, чтобы она не свелась к дотациям на поддержание текущего состояния рынка, а представляла собой меры, стимулирующие его развитие. ■