

КОРОТКИЙ МАРШРУТ с препятствиями

Л.Павлова

DOI: 10.22184/2070-8963.2017.63.2.16.19

Самым коротким путем к импортозамещению глава Минпромторга России назвал локализацию. Но короткий путь – не значит легкий.

Эта фраза министра промышленности и торговли Дениса Мантурова была сказана применительно к автопрому, но она же стала девизом международной конференции "Локализация производства коммуникационного и радиоэлектронного оборудования, приборов и устройств для ИКТ отрасли России", организованной TelecomDaily. Возможно, и для ИКТ это самый короткий путь, но со своими крутыми поворотами и барьерами, что и показала конференция, на которой было заслушано около 20 докладов. Большинство из них были посвящены вопросам импортозамещения и... конкуренции с китайскими компаниями. Так, директор представительства ООО "Предприятие "Элтекс" Георгий Ромский, отметив, что российские компании занимают не более 8% отечественного рынка телекоммуникационного оборудования при его объеме примерно в 150 млрд руб., констатировал: "Российские компании конкурируют по большей части с китайскими, а не друг с другом". При этом, по словам Г.Ромского, российские производители проигрывают по себестоимости продукции: разница в себестоимости произведенных в России и Китае устройств составляет около 15-21%. "В Китае для производителей созданы лучшие условия, – пояснил он. – Но мы считаем, что такие же меры можно принять и в России".

СДЕЛАТЬ КАК В КИТАЕ

"Предприятие "Элтекс" считает необходимым: во-первых, модернизировать систему

критериев для определения телекоммуникационного оборудования российского происхождения (ТОРП), чтобы "исключить тех, кто просто переклеивает этикетки" и стимулировать развитие разработок и производства телекоммуникационного оборудования; во-вторых, ввести систему преференций для применения телекоммуникационного оборудования из списка ТОРП Минпромторга России в органах государственной власти, государственных учреждениях, компаниях и предприятиях включая предприятия с государственным участием, то есть внести изменения в 223-ФЗ и 44-ФЗ; в-третьих, сделать равными налоговые и таможенные условия для производителей телекоммуникационного оборудования, входящего в список ТОРП, в сравнении с китайскими производителями. Кроме того, следует установить этапы эволюционного развития радиоэлектронной промышленности в целом и конкретных производств в частности на базе локализации крупносерийного производства: первый этап – радиоэлектронное оборудование (телекоммуникационное, сетевое оборудование, вычислительная техника), второй – печатные платы и корпуса, третий – пассивные компоненты (конденсаторы, резисторы и др.), четвертый – цифровые компоненты, пятый – сложные процессоры.

Как отметил Г.Ромский, в настоящее время ситуация в телекоммуникационной отрасли России характеризуется целым рядом негативных признаков: тотальное доминирование зарубежного оборудования создает потенциальные

уязвимости в обеспечении государственной безопасности; отсутствуют "умные" рабочие места; выпускники вузов не востребованы на внутреннем рынке труда по своим специальностям, высококвалифицированные специалисты переходят в зарубежные компании; отсутствуют экономические возможности и перспективы полноценного развития современного производства и R&D-центров; налоговые поступления минимальны из-за малой доли рынка, занимаемой российскими производителями, минимальны объемы валютной выручки от экспорта телекоммуникационного оборудования. В результате реализации предлагаемых решений ожидается: ускоренное развитие радиоэлектронной промышленности, кардинальное повышение уровня безопасности государства за счет замены зарубежного телекоммуникационного оборудования отечественным в ключевых сегментах промышленности и управления; создание и широкое распространение "умных" рабочих мест; увеличение потребности в высококвалифицированных специалистах и стимулирование развития высшего и среднего образования; становление радиоэлектроники как локомотива и базиса для развития в России полноценной инновационной радиоэлектронной промышленности и смежных с ней отраслей; существенное увеличение налоговых поступлений за счет роста объемов производства и создания новых рабочих мест; увеличение валютных поступлений за счет продвижения российского оборудования на зарубежные рынки.

В НАДЕЖДЕ НА ГОСПОДДЕРЖКУ

Проблема таможенных пошлин и налоговых обременений остается болезненной для российского бизнеса на протяжении уже многих лет. Российские производители телекоммуникационного оборудования испытывают потребность в поддержке государства, но варианты этой поддержки могут быть разными, даже в обход "проблемы номер один".

Как отметил генеральный директор компании "Т8" Владимир Трешиков, недокументированные возможности оборудования, произведенного иностранными компаниями - это "троянский конь" для российской телекоммуникационной системы. По его мнению, необходимо заменить импортное телекоммуникационное оборудование на российское теми же методами, как в Китае американское оборудование было заменено на китайское. И в первую

очередь – это заключение рамочных договоров с крупными операторами на уровне правительственной комиссии и кредитование этих договоров госбанками с предоставлением рассрочки по выплате кредитов. Кроме того, В.Трещиков предложил создать такую же программу утилизации старого телекоммуникационного оборудования, какая сейчас действует в автопроме, то есть давать скидки на покупку нового оборудования при утилизации старого. Также он считает, что для поддержки отечественного оборудования должна действовать аналогичная программа, какая была реализована Минкомсвязи России для российского программного обеспечения. "Эти три очень простых шага приведут к реальному импортозамещению, и наши компании увеличат свою долю на рынке", – уверен В.Трещиков.

Следует отметить, что производитель систем DWDM "T8" – очень успешный российский игрок на рынке: в упорной борьбе компания заняла второе место среди 12 участников крупнейшего тендера "Ростелекома". В результате этого тендера, который длился более полутора лет, первое место получила Nokia/Alcatel (40%, 2,7 млрд руб.), второе – "T8" (30%, 1,8 млрд руб.), третье – Huawei (20%, 1,3 млрд руб.), четвертое – Coriant/Siemens (5%, 300 млн руб.). Очевидно, что опередить в этом марафоне Huawei российскому вендору было очень непросто, поскольку китайская компания опирается на всестороннюю помощь своего государства, российская же никакой поддержки не получила. А в нынешнем году компания вошла сразу в семь программ Минпромторга России по производству радиоэлектронной продукции – и теперь должна определиться: как сделать, чтоб было выгодно производить эту продукцию; как гарантировать большие партии закупок производителям компонентов из Юго-Восточной Азии? "Технически мы готовы локализовать компоненты и идем по этому пути, но с точки зрения экономики это убыточно", – констатировал В.Трещиков.

Два основных инструмента, способствующих импортозамещению, выделил старший вице-президент по технической инфраструктуре "Ростелекома" Алексей Сапунов. Во-первых, это поддержка государства – в частности, формирование реестра ТОРП и реестров российских программ для ЭВМ и баз данных. Во-вторых, корпоративная поддержка – например, инвестиции венчурных фондов в российские технологии

и компании. "Ростелеком" инвестирует в разработку новых перспективных технологий и в этом году компания планирует сфокусироваться на отечественном софте, уточнил он. Впрочем, Алексей Сапунов также считает, что для развития отечественного рынка телекоммуникационного оборудования нужно инициировать снижение таможенных пошлин на комплектующие, которые не производятся в России, при этом сократить налоговые обременения – налог на прибыль и НДС для российских компаний.

Между тем, "горячая" в последние два года тема импортозамещения ничего, кроме разговоров, российским производителям телекоммуникационного оборудования не дала, считает Елена Дубинская, заместитель генерального директора – коммерческий директор ООО "T8". Да еще гордости за свою продукцию. "Мы – единственная страна, которая вошла в ВТО, не отстаивая своих интересов, и одновременно оказалась под санкциями, – констатировала Е.Дубинская. – Я думаю, в этой ситуации нужна грамотно спланированная стратегия государства. И здесь первостепенной должна стать не ценовая политика, хотя мы готовы идти навстречу потребителю, а информационная безопасность". Между тем, например, Росатом, проводя тендер на сложное телекоммуникационное оборудование, которое производится и российской компанией, отдает предпочтение иностранной. А Сбербанк, строя ЦОДы, закупает оборудование западных вендоров. Трудно гарантировать, что хранящиеся там данные не окажутся где-то за рубежом, хотя ЦОДы и находятся на территории России. "Мы живем в этой стране, нам и нашим детям жить здесь дальше – и нам нужно заботиться о безопасности, развивать промышленность и образование, – подчеркнула Е.Дубинская. – А для этого государство должно предпринять какие-то шаги".

ОСОБАЯ ЗОНА ОПТИМИЗМА

О преимуществах российских предприятий для размещения коммерческих заказов в области производства электроники на примере инновационного кластера "Технополис GS" (г. Гусев Калининградской области) рассказал директор по развитию производств GS Group Алексей Мохнаткин. Направления контрактного производства в кластере включают потребительскую, автомобильную, промышленную

электронику, телекоммуникационные системы, системы измерений и безопасности. Здесь массово выпускаются первые российские многокристальные микропроцессоры для потребительской электроники по технологии "система-в-корпусе", разработаны и массово производятся более 30 типов телеприставок, MEMS-датчики, на базе которых проектируются и собираются инерциальные измерительные модули, разработан первый российский SSD-накопитель корпоративного класса, прототип которого выйдет в первой половине 2017 года; в настоящее время осваивается производство приборов учета, электронных модулей для сенсоров и блоков управления, модемов, роутеров, USB-донглов, электронных браслетов, датчиков и сварочных аппаратов.

Отлаженное взаимодействие между предприятиями кластера позволяет настраивать и синхронизировать технологические процессы по принципу Lego, полностью подстраиваясь под интересы заказчика; контроль всей производственной цепочки от разработки решения до упаковки готового продукта дает возможность оперативно запустить продукт в серийное производство, точно спрогнозировать результат, а также быстро обеспечить вывод продукции на рынок России без существенных капитальных затрат. При этом система закупок компонентов от ведущих производителей в США, Европе и Азии в значительных объемах обеспечивает конкурентную производственную себестоимость.

По мнению А.Мохнаткина, размещение производственных заказов в России – одна из основ

системного импортозамещения, гарантия безопасности, надежности и качества электронных устройств. "Оптимизация издержек имеет решающее значение для создания конкурентоспособного российского продукта, – уверен А.Мохнаткин. – При сравнении экономических параметров производства в Юго-Восточной Азии и России необходимо учитывать весь комплекс затрат заказчика. Сюда входят логистические и валютные риски, затраты на контроль качества, жесткие контрактные обязательства по объемам и срокам, правовые аспекты и многие другие накладные расходы и риски, которые при надлежащем профессиональном подходе можно оптимизировать, размещая заказ в России". У российских производителей есть и такие преимущества, как, например, возможность создания малых серий и быстрая перенастройка линии. Особые экономические зоны при этом позволяют сократить расходы, поэтому GS Group и разместил свою производственную площадку в Калининградской области.

Импортозамещение, ставшее государственной политикой в последние два года, уже обросло различными мифами, один из которых – курс на изгнание из страны всех иностранных компаний. Развенчанию этих мифов посвящена специальная статья, опубликованная на официальном сайте Минпромторга России. В частности, в ней говорится, что на самом деле локализация – вид импортозамещения, и привлечение инвестиций иностранных производителей в целях локализации остается важнейшим элементом курса российских властей. ■