



РАЗРАБОТЧИК И ГОСУДАРСТВО

ЖДАТЬ, НАДЕЯТЬСЯ, ВЕРИТЬ?

Не секрет, что предприятия радиоэлектронной промышленности являются одним из важнейших стратегических ресурсов любого технически развитого государства. Кроме насыщения внутреннего рынка конкурентоспособной бытовой и промышленной электроникой (что позволяет государству быть независимым от внешних поставщиков), эти предприятия могут выполнять и специальные заказы военных и космических ведомств. К сожалению, нельзя сказать, что в современной России государственный аппарат уделяет должное внимание собственным производителям и разработчикам электроники – как коммерческим, так и государственным. Наши эксперты отвечают на вопрос – каких мер, которые могли бы повысить эффективность их деятельности, ждут коммерческие предприятия электронной промышленности от государства и ждут ли вообще?



А.Акулин

Технический директор
компании PCB technology

Если говорить о компаниях, занимающихся разработкой электроники, то наиболее важными мне кажутся следующие проблемы.

- Кадровый голод. Государство должно принять меры для того, чтобы российские технические вузы выпускали более квалифицированных инженеров с набором современных знаний и умений. Например, наша компания спонсировала создание в МГТУ им.Баумана учебного класса по САПР печатных плат верхнего уровня Cadence Allegro. Но разве такие проекты, которые способствуют повышению уровня

выпускников, не должны финансироваться государством?

- Уровень дохода инженеров. Государство должно принять меры для повышения средних зарплат инженеров. Было бы справедливо, например, предоставить компаниям-разработчикам такие же льготы, как ИТ-компаниям. Наш дизайн-центр печатных плат выполняет заказы на проектирование топологии плат по схеме и ТЗ заказчика. Фактически – это работа в сфере информационных технологий, почему же мы лишены тех льгот в налогообложении, которые имеются у ИТ-компаний?
- Затруднения с закупкой элементной базы. Государство должно упростить, ускорить и удешевить импорт ЭРИ и обеспечить мгновенный выпуск грузов до таможенного оформления, снизить пошлины, снизить стоимость оформления ГТД и принять другие возможные меры.

- Лоббировать интересы российских разработчиков и изготовителей при проведении госзакупок.

Думаю, что этого уже будет достаточно, чтобы стимулировать развитие отрасли.



А.Большаков

Директор по маркетингу
ЗАО Предприятие Остек

История успеха стран-лидеров в электронной отрасли – США, Японии, Китая, Южной Кореи, Европы и других государств – говорит о том, что все они достигли успеха по-своему. Но в ней есть и общие черты – это поддержка государства и создание условий для достижения максимального прогресса в области радиоэлектроники и производства компонентной базы. Обобщая опыт этих стран, можно выделить несколько слагаемых комплексного подхода к созданию благоприятных условий:

- размер и эффективность рынка радиоэлектронной продукции;
- институты и государственное управление (институциональная среда);
- доступ к финансовым ресурсам;
- технологическая инфраструктура и отраслевые кластеры;
- конкурентоспособность и инновационный потенциал компаний;
- финансирование и результативность НИОКР и их коммерциализация;
- высшее образование и профессиональная подготовка.

В соответствии с "Докладом о конкурентоспособности России 2011", подготовленным Всемирным экономическим форумом, внутренний рынок России является одним из крупнейших в мире – по этому показателю наша страна занимает восьмое место из 139. Географическое положение России обеспечивает дополнительный потенциал для развития экспорта, так как страна расположена близко к крупнейшим мировым рынкам: Европейский союз, Китай, Индия, Япония и США. На долю рынков, географически граничащих с Россией, приходится свыше 36% мирового объема ВВП. Также, несмотря на все проблемы с подготовкой кадров для отрасли,

преимуществом России является высокий уровень образования трудовых ресурсов благодаря унаследованной от Советского Союза системе, которая предоставляла всеобщий доступ к образованию на всех уровнях. Рейтинг же России по остальным факторам согласно тому же докладу более скромный – от 60 до 111 из 130 стран.

Таким образом, ответ на вопрос об ожидаемых мерах – создание благоприятной экосистемы, улучшение условий по перечисленным факторам, причем делать это необходимо комплексно, поскольку слабое развитие одного из условий будет негативно влиять на другие.



С.Глаголев

Генеральный директор
ООО "ГлаСтаВ"

От государства такого типа я никаких мер не жду и стараюсь минимизировать "общение" с ним.



Л.Ермаков

Компания
"Руднев-Шиляев"

На всех государственных предприятиях идет замещение грамотных специалистов на менее грамотных. Это происходит по нескольким причинам: возраст, финансовый саботаж (утечка мозгов), недостаток опыта и знаний у молодых специалистов. Технические и рабочие специальности стали непрестижными. Происходит это по одной причине – отсутствие плана развития страны. Нет этапов, нет задач, нет отраслей, нет специалистов, единичные же проекты (типа Сколково) не в счет.

Творческие люди вынуждены объединяться в небольшие фирмы с очень сильным интеллектуальным потенциалом. Рано или поздно у государственных предприятий вместо разработчиков останутся паразиты-менеджеры и единицы одаренных людей,

которых эти предприятия могут поддерживать "на плаву", но на создание нового сил и знаний уже нет. И, кстати, люди эти сильно перегружены бытовыми задачами. Поэтому услуги такой фирмы, как ЗАО "Руднев-Шиляев" и подобных все больше востребованы у госпредприятий. Мы просто решаем задачи заказчика.



Е.Иванова

Генеральный директор
ООО "Синопис"

Наше государство делает для наших предприятий-разработчиков больше, чем любое европейское государство, например, в Германии такой статьи расходов вообще нет. Компании-разработчики там – полностью коммерческие, и если они не создают востребованный товар и не окупают себя, то они закрываются. У нас же существует федеральная целевая программа, которая поддерживает "на плаву" огромное количество предприятий.

Мне кажется, что руководство предприятий должно пересмотреть свою позицию по отношению к своей деятельности, причинам их существования и планирования своей будущей деятельности. Нужно больше ориентироваться на рынок, на существующие потребности, пытаться найти свою нишу и стать менее зависимыми от государства.

Читатели, конечно, могут возразить: сказать легко, а сделать трудно. Но мой ответ такой – глаза боятся, а руки делают. И я знаю несколько предприятий, которые нашли себя на этом непростом рынке и довольно неплохо себя там чувствуют.

Если рассматривать деятельность нашей компании, то, конечно, пока государство финансирует переоснащение предприятий для реализации поставленных перед ними задач, то и для нас есть работа по поддержке наших заказчиков. И, наверное, у меня есть лишь одно только пожелание – чтобы наши заказчики имели свободу выбора подходящих им средств проектирования, без каких-либо ограничений и ремарок. Но так как государство финансирует деятельность предприятий, то, конечно, оно

имеет право контролировать расход средств, вложенных в развитие этих предприятий.



А.Кучерявый

Генеральный директор
ООО "Резонит"

Наша компания занимается производственным сервисом – мы занимаемся производством печатных плат (как серийно, так и прототипов), оказываем услуги по монтажу печатных плат и готовы взять на себя полный цикл контрактного производства изделий электроники. У нас нет собственных изделий или разработок – только производственные мощности и знание технологий. Поэтому мы целиком и полностью зависим от наших клиентов: если у них все хорошо, то и у нас все будет в порядке. Мы кровно заинтересованы в том, чтобы деловая активность, о которой так много говорят на всех уровнях, повышалась, она самым прямым образом влияет на наш портфель заказов и, как следствие, на конечную эффективность нашей деятельности. Если у тебя есть какая-то прорывная идея или разработка, ты можешь показывать прекрасный финансовый результат и на падающем рынке, но если твой бизнес – услуги (не важно какие – по доставке, разработке или производственные), то ты полностью зависишь от макроэкономической ситуации на рынке.

Мы стараемся повышать эффективность деятельности нашей компании постоянно и без каких-то дополнительных мер со стороны государства. Честно говоря, мне трудно назвать какую-то одну (или несколько) мер, которые смогли бы серьезно повлиять на эффективность работы отрасли в целом.

Эта проблема комплексная и решать ее надо именно комплексно. В предыдущих номерах мои коллеги подробно обсуждали качество подготовки кадров – это одна из основных проблем. Можно также упомянуть о налогообложении, административных барьерах, таможенном регулировании, о высоких процентных ставках по кредитам... По любому из вышеупомянутых вопросов можно развернуть отдельную дискуссию. Между тем все это негативно влияет как на эффективность деятельности

компаний, так и на общий инвестиционный климат в отрасли. Боюсь, что полумерами или какими-то популистскими программами вопрос не решить – надо засучить рукава и последовательно распутывать этот клубок проблем. Повышать прозрачность, упрощать налоговые процедуры, снимать административные барьеры и т.д.

В конце концов, есть масса положительных примеров – администрация отдельного региона обеспечивала комфортные условия работы для инвесторов, и они строили новые производства, создавая рабочие места. Можно вспомнить и Калужский промышленный кластер, и автосборочные предприятия под Питером, и многое другое.



В.Макаров

 Генеральный директор
 компании NSAB

В 19-м веке в период бурного развития мировой рыночной экономики была популярна фраза "Пусть все движется, мир сам себя отрегулирует". В этих терминах я бы определил задачу государства – не мешать этому движению. Но, естественно, роль государства как регулятора рынка никто не отрицал. Что можно сказать о нашем "регуляторе"?

Таможня. В любом государстве этот орган выполняет важные функции защиты рынка от разного рода контрабанды. Причем у среднестатистического европейца слово "контрабанда" ассоциирует с наркотиками и оружием. В нашем же случае речь еще идет о палках в колеса и без того крошечного рынка производства электроники. И это не преувеличение. Например, я был свидетелем и участником событий, когда некое российское контрактное производство трижды проходило этапы переговоров, договоров о намерениях и предварительных аудитов с разными европейскими компаниями. Это были потенциальные заказчики, которые разведывали возможность производства своей продукции на нашем российском рынке. Итог: все они отказались от этой идеи, когда разобрались с нашей таможенной системой. Причем отрицательно повлияли на решения как пошлины на комплектацию, так

и непрозрачность самого процесса. Расчет "на пальцах" показал, что если бы это контрактное производство не платило пошлины на комплектацию (которая, кстати, у нас не производится), то через 2–3 года объем налоговых платежей превысил бы таможенные пошлины. В данном случае российская таможня не "защитила отечественного производителя", а подставила ему подножку.

В обозримом будущем я не ожидаю от нашего государства существенных изменений в этой области, даже несмотря на какие-то робкие заявления о "поэтапном снижении пошлин на отдельные виды товарной номенклатуры".

Государство как участник рынка. Все государства являются субъектами рынка. Они размещают госзаказы, они иницируют глобальные программы и проекты. Что мы видим на нашем рынке электроники? Во-первых, тендеры. Если говорить о их сути, то мне приходит на ум только один эпитет – "позорные". Многие знают, что такое тендер на госзаказ. Это необходимость предложить минимальную цену на некий вид продукции или услуги. А что скрывается за этой минимальной ценой? Я не буду рассуждать здесь о криминальных процессах, которые порой раскрываются в прессе. Я коснусь только очевидных фактов: кроме цены есть еще понятия качества и надежности. Причем эти понятия относятся как к товарам и услугам, так и к компаниям-поставщикам. А самое страшное, что эти "тендерные" принципы все глубже внедряются в рынок. Я знаю примеры, когда некоторые уважаемые компании-производители объявляют собственные "тендеры". Это выглядит так: сотрудник отдела снабжения находит в интернете контакты производителей каких-либо изделий (например, пластиковых корпусов, печатных плат и т.д.) и рассылает им запросы. Решение принимается по тому же "государственному принципу": кто предложит меньшую цену, тот получит заказ. Коллеги, не кажется ли вам, что это ведет к полной деградации? Вы согласились бы лететь на самолете, компоненты которого закуплены по такому принципу?

Не могу удержаться и не поделиться еще одним примером общения с государством как с участником рынка. Я встречался с руководителем одной из госкорпораций, производящей электронику для вооружения. Он с гордостью показывал свое "натуральное

хозяйство", производящее все от винта (это не преувеличение, они сами производят винты!) до сборки и испытаний готовой продукции, при этом подчеркивалось, что когда наступит час "Ч", то предприятие продолжит автономно, за своим забором, производить продукцию. Но – не продолжит, потому что предприятие не производит и одного резистора (не говоря о чипах). А все эти бешеные затраты на низкую эффективность идут из кармана налогоплательщиков, и это – политика государства!

В заключение этого раздела хотелось бы привести пример общения с одним из должников нашего предприятия. Извиняясь, он, говорил: "Ну вы же понимаете, мы финансируемся из бюджета...". То есть априори государство воспринимается как ненадежный бизнес-партнер.

Что должно поменяться, чтобы изменить ситуацию? Люди, принимающие решения на государственном уровне...

Государство как провайдер инфраструктуры бизнеса. Под этим емким выражением я подразумеваю деятельность, направленную на правовое регулирование, обеспечение удобного и прозрачного интерфейса с различными государственными органами и другими участниками бизнеса. Что мы имеем в этой сфере? Вот один из типичных примеров. Мой зарубежный партнер организовал для сотрудников нашего предприятия обучение в Стокгольме на очень высоком уровне. Впоследствии он прислал счет от компании, проводившей обучение. Что происходит дальше, все прекрасно понимают – я не могу оплатить этот счет "в лоб", потому что есть понятие "валютный контроль" и другие бюрократические ловушки. Необходимы предварительные контракты, потом какие-то липовые подтверждения того, что услуга получена (хотя ни один из клерков, запрещающих такой платеж, не удосужится проверить, насколько качественно получена услуга и получена ли вообще). Кого видит во мне государство, когда я хочу оплатить товар или услугу за рубежом? Монстра, финансирующего терроризм и наркобизнес? Однако, как бы к нам не относилось государство, это не претит ему получать от нас налоги. Мои европейские коллеги вообще не понимают, как можно вести международный бизнес в нашей стране.

Заключение. Наш российский рынок электроники в сравнении с мировым имеет

микроскопические размеры. В то же время он ничтожен и в рамках российской экономики. В соответствии с данными из открытых источников львиную долю доходной части нашего бюджета составляют доходы от экспорта нефти и газа, а также таможенные пошлины. Поэтому до тех пор, пока государство не возьмет курс на глубокие структурные преобразования экономики в пользу развития конкурентоспособного производства, сопровождающиеся кардинальными инфраструктурными изменениями, никаких серьезных перемен быть не может. Это мое мнение, которое основывается на 20-летнем опыте работы на российском рынке производства электроники. Я по своей натуре не пессимист, а скорее реалист. Поэтому в заключение хочу высказать надежду, что наш рынок развиваться будет. Он существенно вырос за последние годы и стал более профессиональным. Но это, скорее, не благодаря, а вопреки усилиям государства. Если бы мне представилась возможность обратиться к принимающим решения государственным лицам, я бы просто предложил: используйте опыт участников российского рынка электроники, их зарубежных коллег, анализируйте, считайте.

**Е. Марамигин**

 Генеральный директор
 ООО "ТВЕЛЕМ"

Пора таможене начать работать правильно, т.е. прекратить весь серый и черный импорт. Все должно завозиться с уплатой всех пошлин и НДС.

Сегодня компании работают в неравных конкурентных условиях. Те, кто преступают закон, получают экономическое преимущество.

**Е. Матов**

 Генеральный директор
 ООО "АссемРус"

Для начала хотелось бы, чтобы государство вообще увидело наличие коммерческих, производящих электронику

компаний в России. Сегодня складывается впечатление, да и не только впечатление, а реальная ситуация, что в России коммерческая электроника, а равно и компании, занимающиеся ею, не рассматриваются государством как вообще существующие. Ни один план развития или инициатива чиновников толком не упоминают о необходимости создания и развития у нас в стране такого кластера промышленности, как частная коммерческая электроника. Прочитав недавно опубликованный в вашем журнале отчет об итогах деятельности радиоэлектронного комплекса России за прошлый год, я пришел к выводу, что кроме электронной промышленности, работающей на военные или оборонные задачи, у нас ничего и нет. Но она реально существует и вынуждена выживать при отсутствии активного внимания к ней со стороны государства.

Если говорить о мерах, которых ждут компании от государства, то я не считаю, что для коммерческих компаний нужен какой-то особый протекционизм. На мой взгляд, необходимо дать компаниям возможность делать то, что они хорошо умеют – зарабатывать самим. Если же говорить о конкретных изменениях, то я вижу несколько необходимых шагов, которые позволят коммерческим компаниям в области электроники стабильно и уверенно развиваться в России. Во-первых, необходимо разобраться с таможенными процедурами. Не секрет, что сегодня экспортировать продукцию из России крайне сложно. Огромное количество проверок и процедур, сложность с возвратом НДС и многое другое заставляют российских разработчиков и производителей, выпускающих конкурентоспособную продукцию, создавать заводы за пределами России или отдавать производство на аутсорсинг за границу. Далее, очень важно допустить коммерческие компании к разработке и производству продукции специального назначения. У многих российских компаний большой опыт, высококвалифицированные кадры и хорошие современные технологии и оборудование, и я уверен, что они смогут решать задачи по созданию и выпуску спецпродукции не хуже (а в части стоимости и сроков выполнения задач – даже лучше) многих государственных предприятий.

Также остается очень чувствительным вопрос кредитования. Большинство коммерческих компаний в России в области электроники относятся к малому и среднему бизнесу,

а это напрямую влияет на их доступ к ресурсам. Не все банки готовы кредитовать такие компании в принципе, а если готовы, то реальная ставка составляет до 20%, что соизмеримо с прибыльностью самого бизнеса. Думаю, что менеджмент большинства компаний не готов брать деньги на таких условиях. При этом государственные компании получают финансирование от государства без процентов и практически в неограниченных количествах.

Особой темой, на мой взгляд, является развитие рынка так называемой "consumable" электроники в России. Наши позиции в этом сегменте в мире (да и в самой России) близки к нулю. Зайдите в любой магазин и посмотрите, что в нем из продаваемого реально придумано и сделано в России. Развитие этого сегмента позволит значительно увеличить долю России в области электроники (сегодня, если не ошибаюсь, наша доля – это сотые доли процента) и частично поможет решить задачи диверсификации нашего бюджета, о чем сейчас очень много говорится на самых высоких государственных уровнях. Именно эта задача (а не только фокус на обороне и безопасности страны) должна стать государственной программой в области развития электроники.

**С. Меньшиков**

 Помощник генерального
 директора по юридическим вопросам
 ООО "Совмест АТЕ"

Несмотря на то, что в последнее время Правительством РФ принимается немало мер в поддержку малого и среднего бизнеса, законодательная база в данном направлении по-прежнему требует совершенствования. В качестве наглядного примера можно привести Федеральный закон №94, регламентирующий процедуру размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

В соответствии с последними изменениями в данном законе, контракт заключается только после предоставления компанией обеспечения исполнения своих обязательств по госконтракту в виде банковской гарантии или денежного залога. Однако ввиду ограниченности

оборотных средств не каждое малое предприятие может представить банковскую гарантию или денежный залог, что автоматически исключает его из участия в процедуре размещения государственного или муниципального заказа.

Для сравнения: раньше, до вступления в силу ч. 4 ст. 29, ч. 19 ст. 41.12 ФЗ №94 осуществлялось страхование гражданской ответственности исполнителя госконтракта, что обеспечивало надежные гарантии государственному заказчику при приемлемой стоимости данной услуги. В нынешней ситуации убытки несут обе стороны: представители малого и среднего бизнеса – в связи с невозможностью дальнейшего развития своей деятельности, государство – в связи со значительным сокращением количества предложений по реализации проектов, что зачастую приводит к отсутствию здоровой конкуренции и возможности выбора наиболее оптимального варианта.

Еще одно несовершенство ФЗ №94 заключается в том, что согласно его смыслу, важнейшим критерием выбора является не качество, а цена продукции, что негативным образом отражается на всех участниках процесса: начиная от поставщика и заканчивая конечным потребителем. В данном случае необходима комплексная оценка возможностей (а не отдельно взятого параметра), включая репутацию, опыт, накопленный компанией за время ее существования, уровень профессионализма работающих в ней специалистов, наличие ресурсов для оказания сервисной поддержки заказчиков и многое другое. Только в этом случае, когда закон будет учитывать интересы всех сторон, вопрос о его неэффективности в правоприменительной практике станет неактуальным.



М.Павлюк

 Генеральный директор
 ЗАО "ПКК Миландр"

Уважаемые коллеги, я готов поделиться своими взглядами на ситуацию в нашей промышленности. Наверное, всем понятно, что объем производства частных

предприятий значительно уступает объему производства государственных предприятий. Значит, они в значительной мере определяют уровень деловой активности. Поэтому для того чтобы улучшить ситуацию в промышленности, надо реструктурировать госкорпорации, концерны и учреждения таким образом, чтобы увеличить их производительность в два раза. Это позволит снизить себестоимость выпускаемой продукции, увеличить объемы закупок и оборот денежных средств. В таком состоянии частные компании обязательно попадут в этот водоворот и получат свои прибыли (или, в зависимости от их компетентности, понесут убытки).



И.Покровский

 Исполнительный директор
 Ассоциации поставщиков
 электронных компонентов

Хотелось бы разделить вопрос на два: первый – ждут компании системной поддержки от государства или уже не ждут, а второй – чего желать и ждать?

Начну со второго вопроса. Прежде чем заказывать государству меры поддержки и стимулирования, предлагаю классифицировать компании по сути бизнеса и рассмотреть меры поддержки для каждой категории, а затем обсудить совместимость всех этих мер.

1. Если в бизнесе значительная добавленная стоимость создается трудом, а входной инвестиционный барьер легко преодолим (сборка), то работает стимулирование по принципу "локализация производства". Такие производства основаны на стандартных технологиях и не могут обеспечить опережающего технологического развития России. Но зато они могут способствовать развитию инфраструктуры, воспитанию культуры производства и труда. Это уже немало. Способы стимулирования локализации – таможенные пошлины (примеры: автопром, телевизоры), протекционистская сертификация (примеры: системы безопасности, счетчики, кассы, приставки цифрового эфирного

телевидения). Для дополнительного протекционизма здесь можно использовать статус продукции "российское производство".

2. Если в продукции основную часть добавленной стоимости составляет ноу-хау (интеллектуальная собственность), то нужно стимулировать продвижение этой продукции на мировом рынке. Локализация (импортзамещение) здесь – ложный путь. Все равно, в каких странах будет осуществляться контрактное производство, важно получить максимальный доход от российского ноу-хау за счет тиража и соответственно объем реинвестиций в последующие разработки. Меры поддержки здесь должны быть другими. Во-первых, нужно облегчить и упростить процесс создания ноу-хау – снизить налоги на заработную плату разработчиков, субсидировать патентование, софинансировать разработки через гранты, субсидировать кредиты, организовывать центры коллективного пользования средствами разработки. Во-вторых, очень важно поддерживать продвижение российского ноу-хау за рубежом. Слово "экспорт" здесь не очень подходит, так как место физического производства не имеет принципиального значения. Нужно субсидировать участие российских компаний в зарубежных выставках, конференциях, рекламу и пр. Здесь ясно, что важен не статус продукции, а статус компании-разработчика.

3. Третий случай – когда добавленная стоимость определяется в основном инвестициями в средства производства, т.е. ее создают в основном не труд и не ноу-хау, а капитал. Он будет выбирать между вложениями в средства производства и товар. Сейчас он выбирает товар, т.е. торговлю, так как государство собирает НДС, а инвестиционно-емкое производство создает большую добавленную стоимость. Капитал будет выбирать инвестиции в производство, если государство будет собирать не НДС, а налог с продаж. Размер возможных инвестиций зависит от масштаба проектов, которые реализуют

или могут реализовать компании этой страны и этой отрасли. Чтобы пришли большие инвестиции, нужно доказывать свою состоятельность на относительно небольших проектах и постоянно поднимать планку. При переходе к большим инвестициям здесь обязателен переход на глобальный масштаб. Тогда потребуются меры поддержки экспорта, схожие с теми, что представлены для второго случая.

В реальности мы имеем сочетание всех трех случаев. Fabless-производство микросхем – ближе к случаю 2, "фаундри" – к случаю 3, контрактное производство аппаратуры – сочетание 1 и 3, печатных плат – также, но с перевесом третьего варианта. OEM-производство аппаратуры стремится к варианту 2, хотя часто происходит из сочетаний 2-1 или 2-3.

Главное – все представленные меры поддержки не противоречат друг другу и могут реализовываться параллельно. Просто сначала экономический эффект будет давать локализация сборки, потом – развитие работ и еще позже – крупные инвестиции в капиталоемкие производства.

Теперь переходим к первому вопросу – ждать адекватной поддержки от государства или нет? По моим наблюдениям, системной поддержки коммерческие компании не ждут. Некоторые научились получать щедрое покровительство, другие – небольшие подачки. Но это поддержка не от государства, а от чиновников, как правило, на корыстной основе. Другие компании стараются строить свой бизнес, рассматривая государство как враждебное и обременительное обстоятельство. На уровень обременений можно влиять, но его враждебную суть не изменить.

Государство же, как основанная на общих принципах система управления развитием, деградирует. Из всех принципов важнейшим всегда была личная лояльность. Принцип личной лояльности будет преобладать, пока у покровителей хватает денег за нее платить. Если же цены на нефть будут снижаться дальше, то кризис существующей системы государственного управления неизбежен.

Но когда денег у государства станет меньше, программы развития должны

быть сформированы и готовы к борьбе за власть, иначе инициативу перехватят экстремалы, играющие на разочарованиях и жаждущие новых революций. Ответ на первый вопрос – стоит ли ждать системной поддержки от государства – нет, не стоит. Нужно разрабатывать программы развития, объединяться вокруг них, продвигать их в обществе и бороться за власть, чтобы внедрить их в государстве.



П.Руднев

Директор
ООО "Центр АЦП"

Не секрет, что коммерческие компании уже не ждут от государства ничего. Их единственное пожелание – чтобы их не трогали.

То, что мы имеем сейчас, назвать рынком невозможно. С одной стороны, в России есть крупные корпорации, объединяющие множество людей, но, с другой стороны, это производство неэффективно. На них выделяют деньги, чтобы люди в большинстве были спокойны, и от них не ждут отдачи (благо есть нефть и газ, отсюда можно все неэффективные производства спонсировать). Надежды либералов на авторегуляцию рынка не оправдались. Почему? Так рынка-то нет.

Большинство производств, которые еще могут быть успешными, – это те, у которых очень низкая стоимость воспроизводства, например, фирмы, занимающиеся разработкой ПО. Да, на это иногда нужно потратить много времени, средств и умных голов. Но когда софт уже написан, нужно всего несколько десятков рублей, чтобы переписать этот софт на новый диск и продать. А вот чтобы произвести нечто стоимостью в сотни тысяч рублей, нужны немалые средства, время на производство, деньги, которые можно заморозить на полгода и больше, и терпение.

Тендеры – они превратили средние, мелкие и очень мелкие предприятия в спонсоров государства, а не наоборот.

Если бы исполнялся закон, не надо было бы повышать штрафы (вставай, гаишник,

на трассу и выписывай штрафы – сотню или больше в день). Их повышают для того, чтобы при низкой производительности этого самого гаишника коррупционная составляющая не уменьшалась.

Государство должно также, как и частным лицам, гарантировать страховую сумму в банке. Мы работали с "МИ-Банком", у нас были на счету денежные средства, с них были заплачены все налоги. Этот банк, который был в надзоре у ЦБ РФ, вдруг скончался. И из-за того, что мы – коммерческая структура (задолженности по налогам нет, по зарплате нет, исполнительных листов нет), то мы оказались в пятой очереди – самыми последними и самыми незащищенными. Поэтому мы и думаем: нужно ли здесь что-то делать и быть при этом честными?



А.Трошин

Генеральный директор
ЗАО "ЭлТех СПб"

В России после достаточно продолжительного периода стагнации отрасли электроника оказалась в ситуации системного производственного и технологического кризиса, распада экономических связей и кадрового дефицита. Но последние годы демонстрируют достаточно высокое внимание государства к развитию инновационной экономики, основой которой являются электроника и смежные с ней области.

Поддержка государства на этапе становления высокотехнологичной отрасли обусловлена высокими затратами на развитие наукоемких производств – и это мировая практика, которая, наконец, взята на вооружение и в России. Вполне ясно, что первоочередной задачей здесь является формирование необходимой для отрасли инфраструктуры. Это вузы, обеспечивающие научные и производственные кадры, НИИ и R&D-центры, гарантирующие фундаментальные исследования и проведение НИОКР, инфраструктурные предприятия и отраслевые специализации, конкурентоспособные на мировом рынке. Сейчас политика государства направлена именно на

реализацию инфраструктурных проектов и, на мой взгляд, это единственно правильное решение – государство должно решать стратегические задачи развития отрасли, а не размениваться на поддержку конкретных предприятий.

Коммерческие компании, действуя в свою очередь, в рамках созданной инфраструктуры обеспечивают движение ресурсов, технологий и развитие продукции, что, в конечном счете, дает и экономический рост, и технологическое развитие. Эффективность деятельности коммерческой организации зависит исключительно от рынка и от самой компании. Уже факт создания коммерческой структуры говорит о том, что она принимает некие правила игры, заданные в том числе и государством: налоговая политика, степень государственного контроля, уровень присутствия государства на данном рынке.

Да, с одной стороны, система национальной стандартизации и сертификации, протекционистские таможенные тарифы и квотирование защищают отечественных производителей, но все эти меры должны быть нацелены в первую очередь на развитие отрасли, а не на защиту "своего" производителя. Именно этого мы и ждали от государства.

Сегодня принятие Россией правил игры, установленных ВТО, – это шаг вперед, шаг, который хоть и ужесточает конкуренцию, но в первую очередь приближает нас к передовым технологиям, это отход от протекционистской политики в сторону стратегического развития. И в этой связи курс на развитие высокотехнологичной отрасли призван обеспечить не только технологический прорыв отрасли, но и подготовить ее к условиям большей открытости мировому рынку.

Я уверен, что не стоит воспринимать конкуренцию как нечто угрожающее. По ряду проектов мы успешно конкурировали с западными проектными организациями и выигрывали без какой-либо государственной поддержки. Фирма "ЭлТех СПб" всегда ориентировалась в первую очередь на подбор и трансфер передовых технологий, среди наших партнеров – не только ряд мировых производителей оборудования, но и R&D-центры, западные

инжиниринговые компании, которые по всем признакам должны быть нашими конкурентами, но мы находим взаимные точки соприкосновения и становимся партнерами.



Д. ШВЕЦОВ

Начальник технического отдела компании "ПРОСОФТ"

Бурно растущее современное индустриальное производство постоянно требует обновления элементной базы, модернизации существующих технологий и оборудования микроэлектронной промышленности.

Для России в 2000-х годах стала неизбежной интеграция с западным рынком и, как следствие, необходимость заимствования технических решений электронной продукции. Несмотря на почти 15-летний спад в области развития отечественной микроэлектроники, в новейшей истории страны появился реальный шанс для экономического роста производства электроники. По крайней мере, правительство верит и надеется на возрождение российской электронной промышленности. Так, в программе развития элементной базы до 2020 года поставлена задача перехода технологических и оборонных систем на исключительно отечественную элементную базу. Поэтому крайне необходимо развивать системные проекты, а не отдельные "экзотические" направления, как, например, нанотехнологии. Средства и усилия следует вкладывать в наиболее развитые направления, например, схмотехническое, а также в топологические разработки интегральных схем (ИС). В настоящий момент порядка 30 компаний в России способны вести работы в данных областях. При этом в России осталось только два завода по изготовлению ИС на кремниевых пластинах, и всего три-четыре компании, собирающие и тестирующие ИС.

Сложилось устойчивое мнение, что приоритетными направлениями должны стать области электроники, связанные

с массовым изготовлением оборудования для цифрового телевидения, средствам связи и с внедрением навигационных систем.

Несмотря на то что российское правительство декларирует значительные льготы инновационным предприятиям, конкретных результатов пока не видно. Это станет реальностью, если в состоявшейся международной кооперации будет реализована поддержка как государственная, так и за счет привлечения частного капитала и зарубежных инвестиций.

Примером может служить китайский подход. Стремительный рывок в технологической области был обеспечен нетривиальными решениями правительства. В первую очередь, инновационные компании освободили от местных налогов на срок до 5 лет и предоставили возможность арендовать помещения за разумные цены у государства. Затем потребовалось освободить от налогов экспортно-ориентированные предприятия, упростить таможенный режим и ввести другие льготы. Для изменения стереотипов и в нашей стране вполне бы пригодился подобный опыт.

Кроме того, для российской микроэлектроники следует учитывать серьезную кадровую проблему. Около 20 российских ВУЗов готовят специалистов в данной отрасли. В некоторых учебных заведениях еще сохранились преподавательские кадры, обладающие фундаментальными знаниями, а вот в области современной технологии и организации микроэлектронного производства таких специалистов практически уже нет. Многие аналитики высказываются, что необходимо приглашать бригады иностранных менеджеров для запуска отечественных производств и обучать наших специалистов за рубежом.

Но, к счастью, есть сторонники модели возрождения отечественной микроэлектроники, настроенные на поиск (а точнее, на возврат) "своих" кадров. В 1990-х годах абсолютное большинство выпускников электронных вузов, не найдя применения своим знаниям в России, уехали работать за рубеж. Сейчас было бы крайне важно привлечь назад наших соотечественников, которые принесли бы с собой передовой мировой опыт в этой отрасли. Вспомним слова классика: "А там – на четверть бывший наш народ". ●