

Что мешает сотрудничеству

М. Константинов

российских и американских партнеров в области электроники?

В июле прошлого года в Сан-Франциско состоялось первое заседание подгруппы по микроэлектронике Российско-американского комитета по развитию делового сотрудничества (комиссия Гора—Черномырдина). На заседании обсуждались многочисленные проблемы, с которыми сталкиваются зарубежные электронные фирмы в России. Российской делегации был представлен обзор, подготовленный на основании опроса представителей американской микроэлектронной промышленности и исследований, проведенных специалистами торговой миссии SEMI в бывших странах СССР в 1995 году. Что же, по их мнению, мешает взаимовыгодному сотрудничеству российских и американских партнеров в области электроники?

Среди причин, сдерживающих активность американских фирм на российском рынке, они прежде всего называют высокие расходы, которых требует организация их деятельности в России. По мнению фирм, условия ведения бизнеса здесь более жесткие, чем в других странах. Главная забота американцев в России — тарифы и налоги, в значительной степени влияющие на прибыльность операций (прибыльность в микроэлектронике особенно сильно зависит от затрат из-за высокого уровня конкуренции и необходимости крупных капиталовложений). Американские фирмы, привыкшие к минимальным тарифам на изделия микроэлектроники или к полному их отсутствию, а также к налоговым льготам для инвесторов, считают налоги и тарифы в России нереалистично высокими по сравнению с принятыми во всем мире. В то же время участники заседания в Сан-Франциско отмечали, что прогресс в российско-американских деловых взаимоотношениях все-таки есть. Этому способствовало снижение ставок тарифов и налогов, упрощение процедуры ведения бизнеса. Явное усиление интереса американских фирм к российскому рынку свидетельствует о том, что подобные изменения дают позитивные результаты.

Российская сторона считает своей главной задачей расширение взаимовыгодного сотрудничества в первую очередь для обеспечения полной загрузки производственных мощностей отечественных предприятий (сейчас уровень их загрузки не превышает 20%), а также привлечение иностранных инвестиций, технологий и ноу-хау для повышения технического уровня производства.

Российская делегация, в частности, сообщила, что правительство РФ разрабатывает план создания свободной экономической зоны в Зеленограде. Оно заинтересовано в создании совместных предприятий по пяти проектам, предусмот-

ренным президентской программой развития электронной промышленности (табл.). Совместные предприятия могли бы получать до 40% компонентов из местных источников. Было также предложено создать при консульстве в Сан-Франциско информационно-деловой центр российской микроэлектронной промышленности, который напрямую взаимодействовал бы с американскими фирмами и инициировал продвижение проектов.

Надо отметить, что наибольшую заинтересованность в использовании потенциала российской электронной промышленности проявляют фирмы International Rectifier, LG Semicon, Motorola, Samsung, SGS-Thomson и Texas Instruments. Фирмы Motorola и Samsung уже создали в Москве научно-исследовательские центры. В последнее время растет активность фирмы Intel — по размаху рекламной кампании на российском рынке она превзошла все другие фирмы, действующие в этой области. Однако конкретной информации о ее намерениях сотрудничать с российскими предприятиями, использовать их производственные мощности пока нет.

Активно действует на российском рынке фирма Philips. В 1995 году она объявила о приобретении контрольного пакета акций воронежского завода ВЭЛТ, который с 1981 года выпускал кинескопы по лицензии Philips (максимальный объем производства — 2 млн. шт. в год). Фирма намеревалась с помощью ЕБРР модернизировать и расширить мощности

завода и к 2000 году довести объем производства до 3,3 млн. кинескопов. Производство предполагалось поставлять как на внутренний, так и на внешний рынок. Разрабатывая такие планы, фирма исходила из того, что максимальное потребление телевизоров в бывшем СССР составляло 10 млн. шт. в год, а сейчас стабильно удерживается на уровне 8 млн. шт. К сожалению, при реализации своих планов Philips столкнулась с значительными трудностями — по состоянию на ноябрь 1996 года она не получила никакой поддержки от российского правительства ни в виде снижения налогов, ни в каком-либо другом.

Ниже мы попытались систематизировать основные проблемы, с которыми сталкиваются западные фирмы на нашем рынке, и разъяснения российской делегации.

Важнейшие проекты совместных предприятий по президентской программе «Развитие электронной техники в России»

База СП	Предполагаемая деятельность	Затраты, млн.долл
«Элма», Зеленоград	Реконструкция производства кремниевых пластин	50
«Ангстрем», Зеленоград	Производство ИС с минимальными размерами линий 0,5 мкм	200
«Микрон», Зеленоград	Производство ИС, реконструкция	100
Воронеж	Производство полупроводниковых приборов, реконструкция	80
Чеховсары, Подольск	Получение моно- и поликристаллического кремния, трихлорсилан	250

Недостаток информации

Американские фирмы не знают названия, адреса и производственные мощности российских изготовителей микрoeлектроники, оптовых фирм и потребителей. Недостаточно информации и об общем объеме производства в стране, спросе по типам и конечному потреблению.



С 1995 года в ежегоднике "Status" (фирма ICE) публикуются обзоры о российском рынке изделий микрoeлектроники и основных фирмах-изготовителях. В периодических изданиях по электронной промышленности часто встречаются материалы на эту тему. Кроме того, делегации западных фирм регулярно посещают ведущие российские предприятия. Только на предприятии "Ангстрем" за последние годы побывало несколько сотен делегаций зарубежных фирм, в числе которых AT&T, Applied Materials, Intel, Motorola.



Высокие тарифы и налоги

Тарифы на полупроводниковые приборы в России колеблются от 5 до 30%. Максимальная ставка таможенного тарифа на полупроводниковые приборы гораздо выше, чем в других странах (в Южной Корее и ЕС — 8% и 7% соответственно, Япония и США не облагают эти изделия таможенными пошлинами). Многие цифровые ИС (такие как микропроцессоры и ЗУ) облагаются в России максимальной 30%-ной таможенной пошлиной, дискретные приборы — 25%-ной импортной пошлиной. На все изделия, как российские, так и зарубежные, введен НДС в размере 22,5%, что приводит к повышению их цены.

Высокие налоги не только не поощряют импорт иностранных полупроводниковых приборов, но и повышают стоимость российской радиоэлектронной аппаратуры (компьютеров, бытовой электроники и средств связи), снижая конкурентоспособность российских изделий на мировом рынке.

Фирма IBM из-за 20%-ного налога на продажу, 1,5%-ного специального налога, 8—9%-ной импортной пошлины на компоненты в конце февраля 1996 года сообщила о прекращении сборки компьютеров в России. Годовой объем продаж компьютеров тайваньской фирмы Асер в России достиг 50 млн. долл. Однако сборочный филиал Acer Russia расположен не в России, а в финском городе Лаппенранта, недалеко от российской границы. Сейчас Асер рассматривает вопрос об организации в ННГ других сборочных производств, однако их планируется разместить в Узбекистане и Казахстане, а не в России.

Процесс таможенной очистки в России длителен и запутан, что затрудняет поставки товаров "точно в срок". Американской фирме для получения разрешения на ввоз оборудования для обучения потребовалось 8 месяцев; пошлины ее составили 80 тыс. долл. В других странах подобный импорт пошлинами не облагается. Существуют таможенные проблемы при поставке запасных частей по заявке потребителя. По данным американской Торговой палаты, таможенная очистка в значительной степени ограничивает деятельность в России фирм, специализирующихся в области информационных технологий.

В области таможенных тарифов и очистки, а также налогообложения российские предприятия на американском рынке сталкиваются с теми же трудностями.

Защита интересов национальных изготовителей — общепринятая международная практика. Южная Корея, например, на отдельные виды кинескопов, подобных изготавливаемым в стране, увеличивала ставку таможенного процента до 200% на необходимый ей период. Есть и другие подобные примеры, в том числе по развитым странам. В России с учетом кризисной ситуации максимальная ставка таможенного тарифа на ввоз изделий электронной техники была установлена в размере 60%. В

1995 году она снижена до 25—30%. На изделия, не выпускаемые российской промышленностью, действует минимальная ставка — 5%. Предусмотрено дальнейшее поэтапное снижение максимальной ставки таможенного тарифа: к 1998 году — до 20% и к 2000-му — до 15%. Кроме того, с 1 июля 1996 года полностью отменены таможенные пошлины на экспорт, с 1 января 1996 года отменен спецналог в размере 1,5%. Согласно закону N25-ФЗ от 1 апреля 1996 года освобождаются от НДС "...ввозимые на территорию РФ: технологическое оборудование, комплектующие и запасные части к нему..."

Уход фирмы IBM с российского рынка связан не только с налогами, но и с отменой льгот Национальному фонду спорта. Есть примеры успешного и прибыльного развития сборки компьютеров в России (в частности, фирмой VIST и др.).

Для решения проблем, связанных с таможенной очисткой, можно использовать процедуру временного ввоза, дающую таможенные послабления на один—три года. Федеральный фонд развития электроники готов оказывать иностранным фирмам консультативную помощь в этих вопросах.



Экономические реформы

Американские деловые круги сомневаются относительно темпов и направлений экономических реформ в России и потому не склонны к крупным инвестициям в ее промышленность.



Реформы необратимы. Они проводятся с учетом опыта Америки, о чем свидетельствует концепция рынка ценных бумаг. В частности, сейчас нет ограничений на покупку акций не резидентами. Почти 90% предприятий электронной промышленности приватизированы. Растут объемы производства ИС, 25% выпускаемых микросхем экспортируется.

Инфраструктура

Инфраструктура улучшается, но по-прежнему не обеспечивает всего необходимого для производства изделий высокой технологии. За 1995 год стоимость энергии, воды и т.п. увеличилась в два-пять раз. В России очень высока стоимость проживания для экспатриантов, а найти подходящее жилье по-прежнему трудно. Несмотря на улучшения, существующая система средств связи все еще не отвечает мировым стандартам и не способна поддержать деловую активность в области высоких технологий. Для организации в России дистрибуторских каналов требуется больший объем инвестиций, чем в других странах. Отсутствуют стимулы к проникновению в страну высокотехнологичного бизнеса.



В новом таможенном и налоговом кодексах России отражено стремление стимулировать проникновение западных высоких технологий в Россию. К положительным моментам можно отнести существование территориально-производственной зоны “Салют” в Нижнем Новгороде и двух таких зон в Зеленограде, где имеются склады, полностью освобожденные от муниципальных налогов.

Соблюдение прав на интеллектуальную собственность

Несмотря на то, что Россия подписала Акт о защите фотошаблонов, американские фирмы не уверены что она его соблюдает. Торговая палата отмечает, что нечеткие процедуры лицензирования, пиратство в области программного обеспечения и отсутствие эффективного административного механизма рассмотрения жалоб о неправомерной практике или регулярных нарушениях создают барьер для распространения американских информационных технологий в России.



Российская сторона не располагает информацией о нарушениях прав американских фирм в этой области и просит предоставить ей конкретные данные.

Качество продукции

Качество российской продукции не всегда соответствует западным стандартам и согласуется с ними. Одна из проблем — отсутствие в России современного контрольно-измерительного оборудования для полупроводниковых приборов, другая заключается в том, что российские фирмы не применяют тестовые протоколы, используемые в большинстве стран мира.



Западные специалисты недооценивают основную проблему российской промышленности — отсутствие средств для развития полупроводникового производства. Главное для успешного развития совместного бизнеса — понимание того, что может предложить российская сторона (земля, строения, сырье, квалифицированные специалисты, идеи, изобретения) и что необходимо от западной (финансы, оборудование, высокие технологии). В настоящее время 30 российских предприятий готовятся пройти сертификацию на соответствие международной системе качества на основе стандартов ISO 9000.

Уровень технологии

Российские фирмы изготавливают ИС с минимальными размерами элементов 1 мкм и более. Это значительно ниже уровня, предусмотренного действующими американскими стандартами. Единственными пригодными для использования при сборке компьютеров российскими изделиями являются источники питания и кабели. Необходимы инвестиции в новое оборудование, но российские фирмы не могут себе этого позволить.



Этот недостаток в настоящее время является и достоинством: российские предприятия могут изготавливать уже снятые или снимаемые с производства западными фирмами изделия (или их аналоги), на которые еще сохраняется устойчивый спрос, причем по ценам вдвое меньшим, чем на Западе. Российские фирмы могут также поставлять на американский рынок наукоемкие изделия, соответствующие мировым стандартам: электровакуумные и СВЧ приборы, полупроводниковые, газовые и твердотельные лазеры различного назначения, лазерные гироскопы, ЖК-индикаторы и панели, ЭОП, мощные полупроводниковые приборы, газоразрядные панели, резисторы, конденсаторы.



Финансы

Половина респондентов SEMI назвали финансы причиной отказа от ведения дел в России. Отсутствие твердой валюты препятствует импорту иностранного оборудования. Американские фирмы не уверены в поддержке электронной промышленности российским правительством. Объединения "Кремний" и "Элма" не смогли получить займы Эксимбанка из-за того, что правительство РФ не пожелало взять на себя кредитный риск, гарантировать займ.



Правительство РФ готово поддерживать американские инвестиции. Нужны не просто средства, а дешевые кредиты, в том числе под гарантии российских банков. Решение о гарантировании указанных кредитов уже принято.



Предложения

Финансирование президентской программы развития электронной техники в полном объеме помогло бы ее реализации. Российскому правительству следует предоставлять гарантии под программы, облегчающие российским изготовителям полупроводниковых приборов и материалов получение современного оборудования. Необходима информация о рынке технологического оборудования, в том числе использованного и модернизированного. Российское правительство должно контролировать соблюдение норм лицензионной торговли и патентного права.

Иностранцы нуждаются в налоговых стимулах и кредитах. Налоги и тарифы на импортируемые изделия электронной техники должны быть снижены. Необходимо создать благоприятную среду для деятельности фирм, выпускающих высокотехнологичные изделия, включая конкурентные цены на офисы и землю, налоговые стимулы и правительственное финансирование учебных программ. Следует освободить российские технические университеты от всех налогов, связанных с импортом даримого иностранными фирмами оборудования. США и Россия должны предпринять шаги для оценки российских образовательных программ, в том числе обработки краев пластин, а также современного конструирования, маркетинга и управления. В таких программах могли бы участвовать несколько российских и американских ведущих университетов и фирм.

Российская сторона готова поддержать вопрос о льготах на образовательное оборудование. В настоящее время проекты российских предприятий практически не инвестируются из-за невыполнения условий получения инвестиций. Любое внешнее кредитование требует 15%-ной предоплаты контракта из собственных средств заемщика. Это означает, что

предприятия, не имеющие достаточных средств, исключаются из инвестиционного процесса, даже если располагают определенными материальными ценностями. Необходимо рассмотреть возможность предоплаты не только в денежной форме, но и в виде других материальных ценностей.



Японская фирма Hitachi и южнокорейская LG Semicon объявили о намерении открыть в Малайзии совместный завод по изготовлению ДОЗУ. Общая стоимость проекта оценивается в 1,3 млрд. долл. Завод с числом занятых 1 тыс. человек будет ежемесячно выпускать 4 млн. ДОЗУ емкостью 64 Мбит, изготавливаемых на пластинах диаметром 200 мм по 0,3мкм КМОП-технологии при начальной загрузке 30 тыс. пластин.

Д а й д ж е с т

Solid State Technology, 1996, v.39, N3, p.22