

16 → BG: Какие компании захотят вложить инвестиции в этот бизнес?

Б. Р.: Все крупные производители электроники, такие как Intel, HP, Dell и даже Apple, а также контрактные сборщики электроники (например, Jabil, Flextronics, Foxconn) будут вынуждены локализовать свои производства в России, если захотят уверенно торговать на этом рынке. Иначе они будут вне рынка, то есть дороже на 30%.

BG: Несмотря на диверсификацию в другие отрасли электроники, компания в дальнейшем намерена расширять сотрудничество с другими ТВ-брендами?

Б. Р.: Да, конечно. Например, недавно мы заключили договор с одним из крупнейших федеральных российских брендов. Это сотрудничество увеличит наши объемы в телевизионной сфере как минимум на 40%. Кроме этого, сегодня ведем переговоры о сотрудничестве с еще одним крупным мировым брендом и несколькими федеральными российскими. Дальнейший рост телевизионного рынка обусловлен маркетингом и сменой технологий. Сегодня основной упор делается на развитие SmartTV. С точки зрения «железа» телевизор сильно развиваться не будет. Даже недавние новинки, например, изогнутый экран — это просто нишевое явление. Уверен, что и дальше производители будут работать над увеличением разрешения экрана, расширением разнообразных приложений, например игровых. Все. Ожидать в обозримом будущем каких-то серьезных изменений, способствующих взрывному росту этого рынка, не стоит. В связи с этим мы продолжим диверсификацию, которая дает свои плоды. Мы уже производим телевизионные приставки для компании «Инфомир» и ведем переговоры с другими крупными серьезными игроками на рынке приставок. Перспективы огромны. Я одиннадцать лет работаю в России и считаю, что сейчас самый подходящий момент для развития в стране собственного рынка электроники. Более того, уверен, что Россия сейчас обязана устанавливать свои собственные правила игры, в том числе и во взаимоотношениях с ВТО, потому что пока это одностороннее движение, так как, к примеру, в ЕС пошлины на телевизоры уже выше!

С другой стороны, вопрос не только в экономике, но и в стратегии развития нашей собственной компании. Мы хотим идти вперед. У нас есть для этого все возможности — профессиональная команда, построившая эффективно работающую компанию, высокооснащенная технологическая платформа, стремление к развитию и многое другое. Российское подразделение TPV Group находится в топовых позициях в корпорации по показателям эффективности и качества. Это, с одной стороны, говорит о том, что в России можно вести эффективный бизнес и производить качественный продукт. С другой — все наши усилия по формированию российского рынка сборки электроники и бытовой техники, сборки автомобилей иностранных марок могут быть моментально перечеркнуты неожиданными решениями российского правительства по предоставлению налоговых и других экономических преференций отдельным субъектам Российской Федерации. Особенно Калининградской области. ■

15 → На региональном уровне также заявляли, что так как радиоэлектроника — одна из приоритетных отраслей, то она заслуживает разработки отдельных мер поддержки, призванных снизить влияние негативных экономических факторов на деятельность предприятий. «Наша компания никуда не обращалась. Исповедуем подход: сначала постарайся вырастить что-то на своем огороде собственными силами. Понимаешь, что достиг предела своих возможностей, — вот тогда иди и проси. Мой опыт работы в России подсказывал, что подобные просьбы принесут нам больше проблем, нежели выгоды. И уж точно не добавят нам клиентов. А в отсутствие клиентов никакие льготы и не нужны. Не нужно ни на кого надеяться. Ты либо делаешь бизнес в существующих условиях, либо его не делаешь. Иных вариантов нет», — утверждает Блажей Бернард Райсс. По его словам, без помощи государства предприятиям помогают развиваться постоянная автоматизация и оптимизация бизнес-процессов, логистических и производственных решений, жесткий контроль над затратами и складскими остатками, команда профессионалов и диверсификация бизнеса.

КТО В КЛАСТЕРЕ ЖИВЕТ Считается, что особую роль в развитии промышленного потенциала играет формирование кластеров. В «Стратегии экономического и социального развития Санкт-Петербурга до 2030 года» кластер радиоэлектроники называется в числе тех, которые находятся на стадии роста. Сейчас в городе действует кластер «Развитие информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и телекоммуникаций Санкт-Петербурга».

Он был создан на базе предприятий петербургской ассоциации радиоэлектроники и объединения компаний разработчиков программного обеспечения в России НП «Руссофт». На сегодняшний день, по данным открытых источников, в его состав входят 85 организаций, относящихся к приборостроению, и 70 предприятий из IT-сферы. Это и производственные предприятия ГК «Ростехнологии», и высшие и средние учебные заведения, и научно-исследовательские институты. Кроме того, в его работе участвуют маркетинговые и сбытовые организации, проектные организации, инжиниринговые и сервисные компании, опытно-конструкторские бюро. Ведущими предприятиями направления радиоэлектроники являются «Авангард», «Светлана», Завод им. Козицкого, РИРВ.

«Все предприятия — участники кластера имеют хорошие конкурентные позиции на внутреннем рынке, реализуют собственные и совместные проекты по внедрению комплексных системных решений. Однако из-за недостатка средств на технологическое перевооружение, модернизацию и активный маркетинг на мировых рынках продукция участников, представлена недостаточно», — говорится в плане развития кластера. В частности, в документе приводятся следующие данные: уровень износа основных средств на предприятиях направления радиоэлектроники с учетом резкого сокращения сроков их службы в рамках инновационных технологий до пяти-шести лет в среднем составляет 50–60%. Вместе с тем отмечается, что предприятия постоянно инвестируют в развитие производственной и технологической базы, хотя в перевооружение предприятий еще требуются значительные вложения.

«На текущий момент продукция российских организаций находит своих потребителей как на государственном, так и на коммерческом сегментах рынка. Однако для проведения широкомасштабного импортозамещения нашим компаниям зачастую не хватает эффекта масштаба. Реализация государственной программы «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы» призвана решить данную проблему», — отмечает Алена Фомина.

План развития петербургского кластера, утвержденный в 2014 году, предусматривает, что совокупные объемы выручки от продаж несырьевой продукции вырастут с 18,6 млрд рублей в 2013 году до 44,5 млрд рублей в 2017 году. В общероссийском масштабе также рассчитывают на планомерный рост. В частности, выручка в радиоэлектронной промышленности должна составить 1,044 трлн рублей в 2018 году. При этом доля инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг организаций радиоэлектронной промышленности должна повыситься до 26,4% к 2018 году. Количество разработанных технологий мирового уровня, прошедших опытную отработку и готовых к коммерциализации или переданных в производство, должно составить в 2014 году — одна, в 2015–17 годах по два и в 2018 году — три. «Насколько принимаемые государством меры будут эффективны, а планы выполнимы, покажет время», — констатирует Алексей Калачев. Оценить динамику, сравнив плановые и фактические цифры по 2015 году пока не представляется возможным: нет сопоставимых данных. ■



СУЩЕСТВЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА ОТРАСЛЬ ОКАЗАЛИ САНКЦИИ НА ПОСТАВКИ В РОССИЮ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ — В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ПОД ИХ ДЕЙСТВИЕ ПОПАЛО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЛИНИЙ В ОБЛАСТИ МИКРОЭЛЕКТРОНИКИ