

Россия и ВТО: что ждёт нашу электронику

Александр Майстренко (Москва)

«Больной скорее мёртв, чем жив!» – «Нет, больной скорее жив, чем мёртв!», – спорили персонажи известной сказки у постели больного. Так и мы спорим о российской электронике, особенно в преддверии вступления страны в ВТО. Дадим слово людям, своими руками создающим нашу электронику, а желающих высказаться приглашаем на страницы журнала.

Длительный переговорный процесс, предваряющий вступление России в ВТО, рано или поздно закончится. Будут достигнуты соглашения о пошлинах на кур и боинги, которых американцам девать некуда, на китайскую чёрную икру, которой у китайцев не было и нет, на немецкие автомобили, французские сыры, итальянское вино... и всё это изобилие «стремительным домкратом» хлынет на наш рынок. Скорее всего, правительство даже оградит наших дорогих (их деятельность дорого нам обходится) банкиров и страховщиков, ободравших ещё не всё российское население, от нашествия их западных коллег и позволит им доделывать начатое. Возможно, не сможет защитить фермеров, промышленных рабочих, шахтеров – тех, кому с властью поделить нечем, – и они пополнят ряды безработных. Так или иначе, наша страна и наша жизнь вскоре изменятся, и, конечно, хочется знать, что же ждёт нас – людей, так или иначе связанных с электроникой.

Просматривая подборку материалов прессы, связанную с проблемой вступления России в ВТО, я заметил, что слово «электроника» в ней практически не попадает, а если и попадает, то речь в статье о чём угодно, только не о ней. Даже в статье «ВТО – крупная игра крупных игроков» Валерия Дшхуняна, генерального директора ОАО «Российская электроника», на сайте <http://www.wto.ru/>. Исключением явилась статья «Прогноз погоды на рынке электроники от Бориса Рудяка», опубликованная в журнале Chip News № 5, 2004 г. Автор – ге-

неральный директор крупной фирмы, занимающейся дистрибуцией электронных компонентов. Хороший язык, прекрасное знание рынка, интересные мысли. Но не со всеми из них можно согласиться.

Цитирую: «Компаниям, которые работают в области высоких технологий, вступление в ВТО крайне невыгодно. Многие компании просто не выдержат новых условий рынка. Они не успели ещё достаточно вырасти и не имеют возможности противостоять зарубежным конкурентам. Как только вступление в ВТО произойдёт, зарубежным компаниям будет намного легче конкурировать с российскими фирмами, чем сегодня».

Так ли беспомощны российские компании, работающие в области электроники, как об этом заявляется? Неужели они окажутся беззащитными перед лицом надвигающихся западных и восточных монстров? Лучше спросить об этом их самих. Я попросил руководителей нескольких российских компаний ответить на следующие вопросы:

- *Сколько лет ваша фирма существует на рынке, численность сотрудников, какую продукцию фирма производит, какую долю рынка занимает продукция?*
- *Есть ли у вас конкуренты среди отечественных и зарубежных компаний? Как вам удаётся выигрывать конкурентную борьбу?*
- *Что, по вашему мнению, ждёт российскую электронику после вступления в ВТО? Как вступление в ВТО может отразиться на положении вашей компании?*

Ниже привожу их ответы.

**Леонид Александров, менеджер
ЗАО L-Card**

- Нашей фирме около 15 лет. Работает около 100 сотрудников. Мы разрабатываем и производим лабораторные и промышленные системы компьютерного сбора данных, управления технологическими процессами. Что касается доли рынка – точно сказать трудно, но, похоже, немалая – наша продукция используется более чем в сотне городов, целым рядом министерств и ведомств, например ракетно-космическим агентством.
- Конкуренты у нас, конечно, есть. Наше преимущество перед зарубежными компаниями, в первую очередь, – цена. Во вторую (не последнюю!) очередь – эффективная бесплатная техническая поддержка и консультативная служба, а также отработанная система ремонта. Получить всё это у иностранных компаний, имеющих очень небольшие объёмы продаж в России, весьма проблематично, им просто невыгодно этим заниматься. Они полагают, что продают «идеальную» продукцию, которая в обслуживании не нуждается (да и невыгодно это – обслуживать 10...20 изделий). А российский потребитель, похоже, это понял. С отечественными конкурентами мы отчасти расходимся за счёт того, что сегменты рынка, где мы действуем, почти не перекрываются. А отчасти из-за того, что цена (в пересчёте на один канал преобразователя данных) у нас несколько ниже, чем у конкурентов, благодаря эффективным технологиям и наличию собственной производственной базы. Впрочем, боюсь, что тут мои ответы далеко не оригинальны.
- Последний вопрос, на мой взгляд, адресован аналитикам несколько более высокого уровня. В общем, я лично совершенно не понимаю, как в достаточно строго организованную международную систему может

быть интегрировано наше тотальное беззаконие и произвол. А заявления, что, дескать, сперва вольёмся, а потом уж начнем жить и работать по закону, звучат в лучшем случае наивно и безграмотно. А поскольку ни того, ни другого не приходится ожидать от людей, делающих эти заявления, остаётся вариант циничной демагогии. К сожалению, это верно не только при рассмотрении перспектив вступления в ВТО. Впрочем, именно полное игнорирование законов и может обеспечить демпфирование жёстких требований ВТО на внутреннем рынке.

Константин Корнеев, директор ООО «Фаствел»

- «Фаствел» существует 6 лет, численность сотрудников – около 100 человек. Направления деятельности: разработка и производство электронного оборудования для автоматизации технологических процессов (доля рынка на 2003 г. около 4%) и контрактное производство электронного оборудования (доля рынка около 10%).
- Конкуренты, конечно же, есть. На рынке средств автоматизации это в основном зарубежные компании-производители. Чем мы лучше? Потенциал наших разработчиков, программистов и технологов в этой области, на мой взгляд, выше, чем у зарубежных коллег. Мы разрабатываем изделия с учетом специфики российского рынка, в большинстве случаев учитывая в техническом задании на разработку требования конечного потребителя продукции. Внедрение изделий часто осуществляется при непосредственном участии специалистов «Фаствел». Изделия оперативно модифицируются с учётом опыта того или иного внедрения. Техническая поддержка, сервисное и гарантийное обслуживание осуществляется на территории России. В отдельных случаях с заказчиком работают напрямую разработчики изделия. Основные конкуренты на рынке контрактного производства – российские фирмы. Рынок развивается очень динамично. Сложность производимых устройств растёт с каждым годом. И если ещё три-четыре года назад высокотехнологичным считалось производство с одним автоматом

по установке микросхем типа TOPAZ, то сейчас требования к составу оборудования и квалификации персонала совершенно другие. Производство «Фаствел» на сегодняшний день по совокупности таких показателей, как техническая оснащённость, квалификация персонала, опыт серийного производства сложных изделий и контроль качества, – лучшее в России. Это и есть наше конкурентное преимущество.

- Про всю российскую электронику я говорить не могу – не знаю. В тех сегментах рынка, в которых работает «Фаствел», ничего кардинального, на мой взгляд, не произойдёт. Крупные иностранные контрактные сборщики, которые якобы должны появиться в России после вступления в ВТО, уже либо приняли стратегические решения о работе в России, либо работают в России. Но поле деятельности таких компаний, а это, прежде всего, массовая сборка на территории России изделий мощных мировых брендов (Nokia, Motorola, HP и др.), пока мало пересекается с полем, на котором работают российские компании. Пока нам нечего делить. На сегодняшний день существует одна серьёзная опасность со стороны крупных иностранных конкурентов – переманивание персонала, но, на мой взгляд, это мало связано с вступлением в ВТО, поскольку, повторюсь, они уже здесь и уже этим занимаются.

Ярослав Петричкович, директор ГУП НПЦ «ЭЛВИС»

- Наша фирма существует на рынке с 1990 года. Работает 120 человек. Фирма производит разработки по двум направлениям:
 - *первое* – проектирование, изготовление и поставка сверхбольших интегральных схем типа «система на кристалле» на основе собственной программируемой платформы МУЛЬТИКОР для перспективных электронных систем (радарная обработка, обработка изображений, распределённые системы управления, связь нового поколения и т.д.);
 - *второе* – разработка и внедрение новых технологий безопасности (системы биометрической идентификации, системы видеонаблюдения с компьютерным зрением, ра-

диотранспондерные системы, коммерческие радиолокаторы).

- В области технологий безопасности по ряду позиций мы значительно опережаем мировой уровень (системы видеонаблюдения с компьютерным зрением, системы биометрической идентификации) или находимся на этом уровне (радарные системы, радиотранспондерные системы). В области проектирования кристаллов мы вынуждены конкурировать с такими мощными фирмами, как Texas Instruments, Analog Devices, Motorola. Нам пока трудно вытеснить приборы этих компаний с коммерческого рынка, но в области специальных и оборонных применений мы ставим вполне реальную задачу со своими микросхемами серии «Мультикор» захватить большую долю рынка в области микроконтроллеров и процессоров обработки сигналов. Ставим перед собой задачу конкурировать и в области коммерческих микросхем и систем на их основе. Соответствующие проекты уже «на выходе». К сожалению, конкуренция со стороны отечественных дизайн-центров в нашей области ощущается мало. Выигрывать конкуренцию нам помогает коллективный талант предприятия, как в области управления проектами, так и в области маркетинга. Немаловажно, что нам пришлось «выплывать» в первой половине 90-х практически без помощи государства. Мы научились сами зарабатывать деньги и вкладывать их в собственные проекты. Это было очень тяжело, но зато мышцы наши окрепли и взор обострился. Полагаю, что фирмы, полностью защищённые государственным зонтиком от рынка, «не жильцы». Но и осуществить мощные проекты в области электроники без помощи государства тоже невозможно. По крайней мере, опыт многих стран говорит об этом. Нужно вырабатывать технологии «смешанного» инвестирования, прежде всего в инфраструктуру электроники.
- Трудно оценить последствия вступления России в ВТО для различных отраслей экономики. Скорее всего, эти последствия будут очень разными. Что касается электроники, то они будут скорее положительными. Просто потому, что хуже

быть уже не может, так как наш рынок и так полностью открыт для зарубежной электроники уже много лет. Вряд ли мы сможем конкурировать с китайским производственным монстром. Это не удаётся никому в мире. Поэтому весь электронный ширпотреб в обозримом будущем будет поставляться из Китая. И вступление в ВТО никак не изменит эту ситуацию. Зато может облегчить интеграционные процессы в тех областях электроники, где мы вполне конкурентоспособны, например, в области проектирования сложных электронных систем, микросхем, программного обеспечения. Вполне возможно и производство «немассовых» электронных систем, и объёмы такого производства могут измеряться миллиардами долларов. Просто сейчас существует такая мощнейшая оборонительная система для любых экономических контактов с зарубежными странами, что это наталкивает на мысль, что железный занавес разобрали только в газетах. Например, чтобы ввезти по контракту микросхемы на \$200, я должен предоставить в таможенную службу 26 документов (!), а чтобы вывезти свою продукцию за рубеж – ещё больше. Да какая же нормальная экономика это может выдержать? Может быть, что-то изменится после вступления страны в ВТО.

Эдуард Поляков, генеральный директор холдинга «Полар»

- Холдинг «Полар», основанный в 1992 году, является одним из ведущих производителей аудио-/видео- и бытовой техники для российского потребителя. Компания выпускает под брендом POLAR телевизоры, DVD-проигрыватели, домашние кинотеатры, пылесосы, микроволновые печи, стиральные машины. Производство продукции осуществляется на схемотехнике и технологиях, разработанных конструкторами компании «Полар», с применением импортных комплектующих. В настоящее время продажа продукции «Полар» осуществляется во всех регионах России, в которых работают более 300 сервисных центров компании. В 2003 г. доля «Полар» среди российских марок телевизоров достигла 18% и продолжает стабильно увеличиваться. В резуль-

тате активизации маркетинговой и коммерческой деятельности объём продаж телевизоров «Полар» по сравнению с 2002 г. вырос вдвое, а доля бренда «Полар» среди отечественных марок телевизоров увеличилась с 10% до 18%, тем самым выведя компанию на второе место. Ни одному из российских производителей электроники в 2003 г. не удалось достичь столь высоких темпов роста. В январе 2003 г. холдинг «Полар» запустил собственное производство в г. Черняховске (Калининградская обл.). Общая площадь завода составляет свыше 6 тыс. кв. м., в 2004 г. планируется увеличение. Завод «Полар» – это мощное современное предприятие, позволяющее осуществлять полный цикл операций по производству теле-, видео- и бытовой техники. Суммарная мощность всех конвейеров позволяет производить до 2,5 млн. единиц техники в год.

- В категории аудио-/видеотехники ближайшими конкурентами «Полар» являются марки «Горизонт», «Рубин», Rolsen, «Сокол», Vestel. Конкурентами являются также марки LG и Samsung, но их цены на аналогичные модели примерно на 20...30% выше цен на технику «Полар». В категории бытовой техники (пылесосы и микроволновые печи) основными конкурентами являются марки LG и Samsung. Основным конкурентным преимуществом техники «Полар», безусловно, является оптимальное соотношение цена/качество: изначально компания была нацелена на производство надёжной техники по доступной цене и продолжает делать упор на этом, что подтверждают отзывы покупателей, рекомендации экспертов и представителей сервисных центров. Сильными сторонами компании «Полар» являются наличие собственного завода с высокой проектной мощностью, собственного научно-технического департамента, а также сильная развитая дилерская сеть во всех регионах России. Знание тенденций российского и мирового рынка позволяет своевременно расширять ассортимент продукции.
- В нашей стране давно сложилась ситуация, в которой российский производитель реально не защищён. Импорт комплектующих,

которые в России не выпускаются, но которые необходимы для отечественного производства, затрудняет бесчисленное множество приказов и предписаний, так называемых «информационных писем», зачастую противоречащих таможенному законодательству. Например, приказной характер носят так называемые «Рекомендательные письма о таможенной стоимости груза», согласно которым, к примеру, телевизоры с диагональю 21" можно ввезти на территорию РФ по \$66, тогда как кинескопы – по \$55. Получается, на готовые изделия стоимость, согласно приказу, занижена, на комплектующие – завышена. И механизм обжалования стоимости ввозимых изделий в этих письмах не прописан. Вступление в ВТО сыграет положительную роль в том случае, если для всех участников рынка будут сформулированы чёткие правила игры, одинаковые для всех. И выход в международное правовое пространство может этому способствовать. Безусловно, существует ряд отраслей, которые ещё не готовы к конкуренции на мировом рынке, – эти отрасли необходимо защитить при вступлении в ВТО. Что касается российской электроники, то на этом рынке и сейчас наблюдается острая конкурентная борьба. Тем не менее, «Полар» давно и успешно конкурирует с западными производителями, а вступление в ВТО позволит лишь повысить конкурентоспособность нашей продукции, укрепить наши позиции в России и выйти на международные рынки.

Подведем итоги. Менее всего руководители российских электронных производств озабочены перспективой острой конкурентной борьбы, которая якобы должна развернуться на российском рынке после вступления в ВТО. Конкурировать они умеют как с отечественными, так и с зарубежными производителями, которые, оказывается, давно уже здесь. Наши предприятия заняли свои производственные ниши и определили стратегии развития производства, дающие им конкурентные преимущества перед иностранными компаниями. Более того, некоторые из них занимают не оборонительную, а наступательную позицию, рассматривая вступление в

ВТО как возможность выхода на международный рынок. Гораздо больше проблем создает наше несурзное законодательство, и производители возлагают надежды на его изменение в связи со вступлением в ВТО.

На вопрос «Российской Газеты»: «Что нам даст вступление в ВТО с точки зрения доступа на рынок товаров и услуг?» директор Департамента торговых переговоров Минэкономразвития Максим Медведков ответил: «Я остановлюсь на тех секторах, которые сейчас во многом закрыты для российских экспортеров и где Россия может занять

серьезное место, используя свой человеческий потенциал. Это услуги по осуществлению космических запусков, образовательные услуги, компьютерные услуги, услуги, связанные с обогащением урана. Это все очень технологичные виды деятельности, и немногие страны способны их выполнять» (<http://www.rg.ru/2004/08/10/vto.html>).

Российская электроника также имеет значительный интеллектуальный и технологический потенциал и готова к достойной конкурентной борьбе. Что же касается стремления дистрибьюторов «затормозить вступле-

ние России в ВТО хотя бы на два-три года», то оно продиктовано, скорее всего, обеспокоенностью неповоротливого российского бизнеса скорым появлением на нашем рынке их более расторопных западных и восточных коллег, способных предложить более низкие цены на электронные компоненты. Думаю, российская электроника переживёт уход с рынка как слабых дистрибьюторов, так и слабых, не сумевших измениться производителей. Оставшиеся смогут по достоинству оценить открывающиеся перспективы развития. ©

Новости мира News of the World Новости мира

Microsoft нуждается в тысячах сотрудников

Хорошие финансовые показатели, которые Microsoft продемонстрировала в последнем квартале, дали возможность компании объявить о своих планах по набору 6...7 тысяч новых сотрудников в течение ближайшего года. Первоначально планировалось набрать несколько меньшее количество людей, но дополнительный доход дал возможность увеличить число вакансий примерно на одну тысячу. Около 3...3,5 тысяч сотрудников будут набраны в США. Остальные рабочие места планируется создать за пределами страны.

В настоящий момент под гордым разноцветным четырёхсекционным знаменем трудится 57 086 человек. Эта цифра существенно выше прошлогодней, когда в Microsoft работали 54 923 сотрудника. Принятые за этот период две тысячи человек примерно поровну распределились между США и другими странами, где компания имеет свои подразделения. В этом году за пределами страны планируется набрать около трёх тысяч сотрудников, так что можно сделать вывод о том, что часть рабочих мест придётся и на Россию.

www.zdnet.com
www.computery.ru

HD-DVD приобретает сторонников

Война оптических форматов будущего поколения, которую ведут сторонники технологий Blu-Ray и HD-DVD, вовлекает всё новых участников. На начальном этапе казалось, что Blu-Ray просто обречён на победу, однако в последнее время всё больше появляется причин верить в то, что HD-DVD вполне может стать диском завтрашнего дня. Недавно японское подразделение компании Microsoft проинформировала общественность о том, что

операционная система Windows Longhorn будет поддерживать работу с приводами и носителями именно HD-DVD. О поддержке Blu-Ray ничего сказано не было. Это, конечно, сильный удар для сторонников Blu-Ray, ведь большинство пользователей стремится использовать те возможности, которые им предоставляет операционная система, вместо того чтобы лазить по Сети в поисках драйверов и софта для устройств, поддержки которых ОС по умолчанию не предлагает. В таких условиях выбор Microsoft вполне может оказаться решающим.

Напомним, что первые коммерчески доступные приводы HD-DVD должны появиться на рынке в следующем году. Однако никаких комментариев по поводу возможных цен на эти устройства получить пока невозможно. Всё будет определяться тем уровнем успеха, которого достигнет к следующему году формат Blu-Ray. В любом случае ценовая война неизбежна.

<http://itc.ua>

МЭК сформировала рабочую группу для стандартизации топливных элементов

Международная электротехническая комиссия (МЭК), организация, устанавливающая стандарты для электронных приборов, потребительских товаров и коммуникационного оборудования, заявила о создании по предложению Японии рабочей группы в составе технического комитета (TC105) для рассмотрения промышленных стандартов на топливные элементы, применяемые в портативных устройствах, включая ноутбуки и мобильные телефоны. Производители во всём мире объявили о существенном прогрессе в разработке компактных топливных элементов, которые вскоре станут альтернативными

источниками энергии для электронных устройств. МЭК должна установить международные стандарты на эти топливные элементы и топливные картриджи для них.

Представители шестнадцати стран – членов МЭК с правом голоса, включая США, Японию, Канаду, Францию и Англию, договорились создать рабочую группу WG10 (Working Group 10) для обсуждения вопросов стандартизации и взаимозаменяемости. WG10 должна ознакомить производителей и потребителей электроники во всём мире со стандартами совместимости, когда топливные элементы станут жизнеспособными альтернативными источниками энергии для портативных устройств.

WG10 объединит усилия экспертов, которые должны установить общие руководящие принципы по спецификациям для топливных элементов и картриджей к 2007 г. Признанный промышленный стандарт на топливные элементы облегчит пользователям обращение со стандартизированными картриджами, подходящими к любому типу электронных устройств независимо от их производителя. Руководителем рабочей группы назначен др. Фумио Уэно (Fumio Ueno), сотрудник корпорации Тошиба.

www.toshiba.com/taec

ASUS выходит на рынок LCD-мониторов

Недавно стало известно о запуске компанией ASUS нового бренда – ARISTO. Именно такое название получила их первая линейка LCD-мониторов с рекордным временем отклика 16 нс. ASUS ARISTO PG17 позиционируется как монитор для игроков, ASUS ARISTO PD17 – офисный; ASUS ARISTO PV17 – домашний с опциональной платой TV.

www.3dnews.ru/news