

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ. СЕАНС ВТОРОЙ



ДМИТРИЙ БОДНАРЬ,

к.т.н., генеральный директор, ЗАО «Синтез Микроэлектроника»

Многие классические изречения оказываются опровергнутыми, если они касаются нашей страны. Именно это и приходит на ум, когда пытаешься увязать поговорку – в одну реку нельзя ступить дважды – с модным сегодня трендом импортозамещения.

Данная статья написана в продолжение статьи «Правительство России: больше санкций для «пользы» страны?», опубликованной в прошлом номере журнала.

Тема импортозамещения стала настолько часто звучать в последние месяцы, что возникает ощущение дежавю. Поскольку нечто подобное в новейшей истории России уже было, имеет смысл оглянуться назад и проследить некоторые итоги. Когда в 1998 г. в России произошел дефолт, для страны и населения это оказалось настоящим шоком, от которого долго никто не мог оправиться. То, что этот дефолт был «рукотворным» и был вызван безграмотной финансовой и экономической политикой тогдашнего руководства страны, многим было понятно сразу, а другая часть населения ощутила на себе и поняла это чуть позже. Шоковое состояние, связанное с банкротством банков, предприятий, индивидуальных предпринимателей, усиливали ценники на импортные товары с добавлением одного, а то и двух нулей в рублевом выражении. Тогда и возникла первая волна разговоров об импортозамещении. Население вынуждено было переходить на закупку отечественных товаров, в т.ч. бытовой техники, не пользовавшейся особым спросом до дефолта. Многие предприятия вытаскивали из архивов, казалось, уже неактуальные чертежи и документацию на изделия, разработанные еще в СССР, но вытесненные более современными и дешевыми импортными товарами. Но в 1999 г. товары, которые до дефолта были по затратам в 1,5–2 раза дороже импортных, за счет четырехкратного ослабления рубля к доллару стали конкурентными по цене. Хотя они по-прежнему продолжали оставаться неконкурентными по техническим и потребительским свойствам, но это стало вторичным.

В то же время открылось второе дыхание у экспорта вооружений из России. Именно он, а не импортозамещение, стал спасительным для многих приборостроительных и микроэлектронных предприятий страны. Истребители, системы

ПВО, сухопутная техника, разработанные еще в СССР, с заложенной еще советской электронной элементной базой, стали экспортироваться в страны Азии, Ближнего Востока, Африки. А ведь были еще модернизация и сервис ранее поставленных вооружений, которые требовали новых блоков и изделий электронной техники (ИЭТ). Четырехкратное ослабление рубля автоматически сделало их выгодными для промышленного производства даже при снижении стоимости в долларах. Я хорошо помню этот период в российской микроэлектронике. Значительно увеличились заказы на военные интегральные схемы (ИС) и полупроводниковые приборы, разработанные в СССР. Вместо сокращения штатов многие предприятия впервые за 15 лет стали не только возвращать своих бывших сотрудников, но и набирать новых. Отделы комплектации, снабжения и закупок из заштатных и запущенных превратились в желанные для многих места работы. Но, тогда же массово расцвели злоупотребления, подмена и контрафакты при закупке военных ИЭТ, которые в тяжелые 1990-е гг. были растащены по случайным складам и ангарам. Как это бывает в нашей стране, появившийся спрос и увеличение объемов производства этой продукции в последующие годы привели к 10–20-кратному росту цен для заказов Министерства обороны. При монопольном укладе нашей экономики, отсутствии рыночной конкуренции, системе ценообразования от непрозрачных, а часто посторонних затрат – это был ожидаемый итог. Но с ним до сих пор не хочет мириться даже Министерство обороны России.

После дефолта возникло две волны движения импортозамещения. Первая волна была связана с необходимостью замещения военных ИС и полупроводниковых приборов, ранее выпускаемых в бывших республиках СССР (Украине, Латвии, Узбекистане, и т.д.), а теперь

ставших импортными. Такие же попытки были предприняты и в период 1993–1996 гг., однако при отсутствии финансирования и достаточных объемов заказов особыми достижениями не закончились. После 1998 г. за счет возросшего экспорта вооружений многие предприятия стали осваивать продукцию бывших республик СССР. Освоение проходило через финансирование из госбюджета, а также за счет средств заказчиков и даже частично или полностью за собственный счет, поскольку за этим стояли реальные потребности заказчиков. Таким образом, здесь работали элементы, пусть «кривого», но все-таки рынка.

Следует отметить, что затраты на освоение изделий, имевших спрос, довольно быстро окупались. По крайней мере, это касается многих известных мне продуктов. В этот период мне самому приходилось по 2–3 раза в месяц выезжать к заказчикам в Москву, Рязань, Пензу, Екатеринбург и в другие города страны.

А вот вторая волна импортозамещения хотя формально и была гораздо более близкой к рынку, чем первая, не оправдала ожиданий. В 1990-е гг. у разработчиков отечественной аппаратуры популярностью пользовались транзисторы MOSFET, IGBT, диоды и микросхемы управления IR, Infineon, ST, NXP. Именно на импортозамещение этих изделий нацелились заказчики аппаратуры, департамент электронной промышленности и многие полупроводниковые предприятия. Показательным итогом этой деятельности является история, участником которой был я сам.

В 2006 г. ко мне обратились мои давние партнеры из Тайваня с предложением помочь организовать экспорт из России пластин с чипами MOSFET. К тому времени зеленоградский «Ангстрем» рекламировал разработанные им MOSFET – аналоги серии IRF как изделия для импортозамещения. После того как были получены техни-

ческие спецификации чипов «Ангстрема», я обратил внимание, что их размеры на 40–50% превышают размеры не самых передовых в то время аналогов компании International Rectifier. Кроме того, в спецификациях были представлены только статические параметры, а динамических не было вовсе. На мой вопрос специалисты «Ангстрема» сообщили, что динамических параметров они гарантировать не могут. Впрочем, при таких различиях в размерах чипов оно и понятно. Однако гораздо большее разочарование я испытал, когда узнал о стоимости этой продукции. Эквивалентная цена пластины с чипами MOSFET «Ангстрема» превышала 300 долл., в то время как рыночная стоимость такой пластины в Азии составляла 120–130 долл., а в США – 150–160 долл. И это при условии сопоставимых с зарубежными аналогами выходов годных более 90%, которые еще необходимо было достигнуть. На мое недоумение, как можно предлагать на рынке такой товар по такой цене, мне сообщили, что это изделие для военных, а они его купят за любые деньги.

Эта история показательна, поскольку дает ответ на многие вопросы импортозамещения. К сожалению, многие наши предприятия не собираются ничего замещать на открытом конкурентном рынке. Они вообще не собираются выходить на этот рынок. Они получили государственное финансирование по разным программам (в т.ч. по программе импортозамещения), в лучшем случае разработали неконкурентный на рынке продукт, за который военные заказчики заплатят запрошенные деньги. Подтверждением этому служит то, что ни один российский производитель до сих пор массово не продает не только на зарубежном, но и на внутреннем гражданском рынке свои MOSFET- и IGBT-транзисторы. В подавляющем большинстве гражданских применений до сих пор используются изделия IR, ST и т.д. Так, причем здесь программы импортозамещения, когда подобные работы выполняются в плановом порядке за счет государственных средств, а в некоторых случаях за счет средств самих предприятий, а открытого рынка они не достигают? Данные изделия никто не рассматривает для замещения на открытом рынке, они предназначены только для военных применений. При этом сами покупатели всеми возможными способами стараются уклониться от применения очень дорогих российских военных транзисторов и микросхем и стараются использовать постоянно дешевеющие надежные «гражданские» импортные. Приходится использовать метод «принуждения к покупке» за счет соответствующих приказов, директив, указаний и т.д.

Волна импортозамещения 1999 г. довольно скоро пошла на убыль и затихла до 2014 г. Этому способствовала и цена на нефть, выросшая с 11 долл. в 1998 г.

до 70 долл. в 2006 и до 135 долл. в 2008 г. На наш рынок постепенно стали возвращаться импортные товары, а к 2014 г. их доля значительно превышала показатели 1998 г. Об импортозамещении забыли, а модным стал тезис об интеграции России в мировую экономику. Проблема только в том, что интеграция для наших товаров затрагивает только сырьевые секторы и совершенно не прибавляет конкурентных продуктов во всех остальных сегментах. В этом году после введения санкций аргумент импортозамещения стал главным в оправдании санкций. Он даже заглушил объективный анализ этих причин, а также возможной стоимости программы и ожидаемых результатов импортозамещения.

В ситуации 1998 и 2014 гг. много общего, но есть и различия. Оба кризиса были «рукотворными» и вызвали их действия руководства страны. И в том, и в другом случае Правительство страны продемонстрировало слабость и непрофессионализм. Однако в 1998 г. это привело к отставке сначала Правительства, а чуть позже и Президента России. Сейчас же в отставку не только никто не собирается, но нас пытаются сплотить вокруг возникшей угрозы изоляции и падения жизненного уровня населения страны. После 1998 г. программа импортозамещения мало что дала стране и не достигла цели. Многие из того, что было реализовано в полупроводниковой микроэлектронике и приборостроении в 1999–2005 гг., достигнуто за счет военных экспортных заказов, гособоронзаказа, а также некоторых целевых программ, но не за счет импортозамещения. В последующие годы об импортозамещении не вспоминали, а основные результаты были достигнуты за счет частно-государственного партнерства (имеется в виду завод «Микрон»).

Способна ли дать результат новая программа импортозамещения? Судя по тому, как она начинается, она повторит судьбу программы 1999 г. В лучшем случае она пополнит список дорогих военных ИЭТ, но не приведет к появлению конкурентных продуктов на рынке гражданских ИЭТ. Мне казалось, что в рыночном государстве это является основной целью импортозамещения, поскольку оно в первую очередь должно отвечать интересам населения страны.

На заре перестройки, когда разрешали все, что не запрещено, на поверхность выплыли психотерапевты типа Кашпировского, Чумака, которые кроме индивидуального «лечения» доверчивых пациентов занимались групповыми сеансами шельмования населения СССР. Доверчивые люди с открытыми ртами и с закрытыми глазами внимали этим сеансам групповой терапии. Только намного позже этим людям раскрыли глаза и пояснили, что основной целью сеансов было зомбирование населения и пополнение карманов «новых Остапов Бендеров». Мне

кажется, что часть этой аудитории до сих пор этого не поняла.

Сейчас в роли психотерапевтов выступает руководство страны и правительственные чиновники, проводящие групповой сеанс психотерапии под названием импортозамещение. Хотя они так и не сообщили нам, почему предыдущий сеанс импортозамещения не дал ожидаемых результатов, а через несколько лет привел даже к обратному эффекту. Но они как в 1980-е гг. дают установку на импортозамещение, не понимая, как и какой ценой этого можно достичь. Есть много оснований полагать, что этот сеанс №2 закончится так же, как и предыдущий. Для того, чтобы заместить конкурентный импортный продукт, мало его запретить. Нужно сделать свой продукт конкурентным если не по потребительским параметрам, то хотя бы по затратам и стоимости. Как это делал Китай в 1990-е гг.: привлекал западные технологии, оборудование, давал субсидии производителям, обнулял налоги и т.д., и китайская продукция начинала конкурировать с западными товарами в своей стране и за рубежом. Но это непростая, постоянная работа, требующая ума и терпения. А теперь зададим себе вопрос: при существующих производительности труда, стоимости энергоносителей, размере обязательных платежей, налогов и т.д. можно ли в нашей стране производить конкурентоспособные продукты для импортозамещения? Ответ очевиден – в нынешней ситуации это возможно только при условии полного запрета импортных продуктов, а цена отечественных аналогов в этом случае будет значительно превышать стоимость импортозамещаемых изделий. При других условиях они не выдержат никакой даже первичной конкуренции на открытом рынке. Для достижения положительного результата в стране должна быть совершенно другая экономика. Ее нельзя изменить за два-три года, которые отвели на импортозамещение. Этим нужно было заниматься все предыдущие 30 или хотя бы последние 15 лет. А текущая политическая ситуация вокруг нашей страны уменьшает наши и без того ограниченные возможности.

Так, кому нужно такое импортозамещение? Полагаю, что только тем, кто проводит массовые сеансы психотерапии. Возможно, они, как и Кашпировский, знают конечный итог этого сеанса, или надеются, что цена нефти снова пойдет вверх, санкции отменят, импортные товары опять наполнят нашу страну и про импортозамещение забудут до следующего кризиса. Но к тому времени, как говорил хитрый Ходжа Насреддин, или ишак сдохнет, или султан умрет. А сейчас самое главное, как говорил Мальчиш-Кибальчиш – нам бы только ночь простоять, да день продержаться. Наверное, так и рассуждают те, кто предлагает импортозамещение, имеющее мало шансов на успех.