

«ОТВЕРТОЧНОЕ» СКУДОУМИЕ, ИЛИ ПОЧЕМУ РОССИИ НЕ ГРОЗИТ УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА АВТОЭЛЕКТРОНИКИ

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

Недавно мне позвонил давний знакомый — один из руководителей ОКБ калужской «Автоэлектроника». В конце разговора я спросил: справляется ли предприятие с работой после появления большого количества сборочных предприятий в калужском кластере. Мне хотелось узнать, работает ли предприятие на конвейеры иномарок. Ответ знакомого не удивил меня, но вызвал желание написать заметку, хотя я неоднократно уже высказывался на эту тему.

Я давно знаю калужскую «Автоэлектронику». По уровню квалификации кадров, техническому оснащению и опыту работы в автомобильной электронике, на мой взгляд, это одно из ведущих предприятий в России. Даже в тяжелые 1990-е гг., когда вся промышленность страны находилась в крайне тяжелом состоянии, «Автоэлектроника» не только выстояла, продолжала работать, но и обновляла парк оборудования. Сейчас это предприятие хорошо оснащено не только по российским, но и по международным меркам.

Некоторые российские предприятия из-за проблем с надежностью и качеством я держал бы подальше не только от автоэлектроники, но и от автомобильной промышленности вообще. Но если кто из наших предприятий и способен соответствовать требованиям современных автомобилей к автоэлектронике, то одно из них калужская «Автоэлектроника». Тем не менее со слов собеседника вышло, что никакой совместной работы с калужскими сборочными заводами нет — им это неинтересно. И, практически, то же самое наблюдается в других регионах России и на остальных сборочных автомобильных заводах и предприятиях по выпуску бытовой техники. Везде господствует «отверточная» идеология, и в России выполняют только финишную сборку из завезенных в страну готовых деталей и блоков, собранных за рубежом. Конечно, эта деятельность обеспечивает наполнение рынка товарами и работу для россиян. Но, как бы ни пытались некоторые чиновники представлять такие «отвер-

точные» автомобили как российские, это, конечно, не так.

Во второй половине 1990-х гг. в России часто можно было встретить на дорогах автомобиль Ford Escort. Для неизбалованных россиян этот недорогой и по современным меркам простой автомобиль казался недостижимой иномаркой. А ведь его собирали на Минском тракторном заводе в то время, когда Россия только начинала мечтать об «отверточной» сборке. Но многие не знают, чем закончилась эта сказка под названием белорусский «отверточный» автомобиль. А закончилась она печально. Когда отношения Лукашенко с США накалились (правда, им было далеко до нынешних), из Госдепартамента США последовал настойчивый совет компании Ford свернуть производство и вывезти завод из Белоруссии. В считанные месяцы в 1998 г. завод был демонтирован и вывезен. По настойчивому совету госдепартамента так же поступила Motorola, прекратив сотрудничество с «Интегралом». А ведь союз Motorola с «Интегралом» сулил последнему хорошие перспективы.

Умные китайцы давно поняли, что «отверточный» автомобиль им нужен в качестве первого шага. Приглашая к себе зарубежные автоконцерны, китайцы не только четко согласовали правила игры, но и заставили автоконцерны выполнять эти правила. Но эти условия и правила были обоюдно выгодными. Кроме строительства и запуска «отверточных» заводов концерны были обязаны в течение 5–7 лет локализовать в Китае до 70% комплектующих для этих автомобилей. На этот период автоконцерны освобождались от многих налогов в Китае. Если автоконцернам локализация и не очень нужна, то это условие являлось платой за входной билет на китайский рынок и за налоговые льготы.

Мировой рынок систем автомобильной электроники в 2011 г. составил 170 млрд долл., а к 2016 г. он вырастет до 266 млрд долл. Стоимость этих систем в современных автомобилях достигает 40% стоимости всего автомобиля. Китайцы знают, за что борются,

поэтому их ожидаемые объемы производства систем автоэлектроники в 2012 г. составят 16,7 млрд долл., а к 2015 г. увеличатся до 23,4 млрд долл.

Как-то ребенку моего знакомого вручили подарок в красивой обертке. Ребенку так она понравилась, что, несмотря на все уговоры, он отказался вскрыть ее и посмотреть на подарок. Он удивил и чем-то даже обидел взрослых, подаривших сверток. Они хотели, чтобы ребенок порадовался подарку вместе с ними. Только на третий день ребенок согласился вскрыть обертку и посмотреть, что находилось внутри. Его реакция была спокойной — настолько большое впечатление на него произвел красивый фантик!

Боевые корабли нашего ВМФ, как бы между прочим, отправились «прогуляться» к берегам Сирии, будто нет других просторов для морских прогулок. Казалось бы, причем здесь Башар Асад и «отверточный» автомобиль? А притом, что в случае задуманного или непроизвольного конфликта вокруг не нужного нам Асада, сказка с нашим «отверточным» автомобилем может закончиться по минскому сценарию. Китайцы отправляют свои корабли «гулять» разве что к берегам Тайваня, который считают своей территорией. Но их локализованный автомобиль здесь точно ни при чем, и белорусский сценарий им не грозит — чересчур далеко зашла локализация. К тому же, китайцы уже давно борются за европейские рынки, но уже со своими китайскими автомобилями. Российский рынок они уже прибрали, пока наши власти любят красивым фантиком и защищают обреченного Асада, полагая, что так лучше для сирийского народа. Вот так же они полагают, что осласливали наш народ красивым фантиком с «отверточным» автомобилем. А нам нужен подарок — то, что внутри. Но скудоумная власть этого не понимает или не может четко расставить акценты.

Я так и вижу ухмылку очередного злопыхателя, прочитавшего эту статью и воскликнувшего: мне нужен оригинальный Ford без отечественной автоэлектроники! Но, уважаемый, а кто сказал,

что ваш Ford без китайской начинки? Вы уже давно перестали требовать в магазине телевизоры и технику японской сборки, забыли про товары малайзийской или сингапурской сборки. Вы спокойно покупаете телевизор Samsung, собранный в Китае или в России из китайских комплектующих. И он у вас долго и надежно работает. В этом главная идеология системы качества солидных международных компаний — выбирать надежных поставщиков и производить товар по одинаковой технологии в Японии, Китае или России. Вы скажете, а как же наш пресловутый российский менталитет, не в лучшем смысле этого слова? Так давайте избавляться от плохих привычек, если не хотим быть провинциальной бензозаправкой на мировой обочине.

Похоже, наши власти получили красивый фантик под названием «отверточный» автомобиль от Ford, Renault,

Toyota, Nissan и т.д. Этот фантик им настолько понравился, что они не хотят развернуть его и посмотреть, что внутри. А ведь власти не поняли, что там и находится основной подарок — «глубокая локализация». Только зарубежные компании, вручившие этот подарок, не очень стремятся, чтобы подарок вскрыли. Иностранцев больше устраивает, чтобы российские власти любовались фантиком и не заводили разговор о локализации. Или власти хотят заняться локализацией, когда иссякнут нефтяные и газовые скважины?

А пока наши правители будут восторженно любоваться «отверточным» фантиком, роста производства автомобильной электроники нам не грозит.

Вместо того чтобы локализовать и производить товар в России, чиновники разыгрывают перед двумя президентами спектакли с китайской продукцией, будто бы изготовленной

в России. Но если наивный дублер президента и верит этому, то основной президент делает вид, что верит в российские мобильники с двумя экранами, электронные книги и т.д. Спектакль рассчитан на доверчивую, некомпетентную телевизионную аудиторию, которой положено верить. Но видно, цена вопроса столь велика, что этот спектакль разыгрывают не только чиновники, но и наши крупные олигархи.

Или власти ждут, когда руководство Toyota придет к ним и скажет: давайте глубоко локализоваться. Тогда эти власти еще хуже, чем я о них думаю.

Р.С. В случае подобных публикаций редакция делает примечание, что ее точка зрения может не совпадать с точкой зрения автора. И это так. Это только моя точка зрения, навеянная одним телефонным разговором.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Борис Кривошеин, директор научно-технического центра разработки радиоэлектронной аппаратуры (НТЦ РЭА), ЗАО «Ланит-Терком»



«Отверточное» производство — яркий пример технологической зависимости, которая ни в одном государстве не является плюсом как для власти, так и для бизнес-сообщества. Но это полностью верно в том случае, когда такое производство является конечной целью, а не промежуточным звеном. Пример развития автопрома в Китае очень показателен. Да, китайцы начинали с «отверточной» сборки и понимали, что это только первый шаг. Производители получали налоговые льготы в обмен на обязательство 70% локализации за 5–7 лет, и такая локализация стала реальностью. Сейчас условия еще жестче — для иностранных производителей в Китае действует требование о резервировании 30% производственных мощностей для выпуска бюджетных автомобилей под китайскими брендами. Эффект от такой экономической политики — выход Китая на первое место в мире по темпам развития автомобильной промышленности. А что мы видим в России? В 2000-х гг. наблюдался бум строительства иностранных сборочных автопредприятий, которые сейчас уже вышли на плановые объемы производства. Только в 2011 г. вступил в силу новый регламент промышленной сборки, включающий прямое требование по локализации производства — не менее 60% за 6 лет (совместный приказ Минэкономразвития, Минпромэнерго, Минфина России от 24 декабря 2010 г. №678/ №1289/ №184н).

Казалось бы, мы наконец-то пошли по проверенному на практике «китайскому» пути, да только большинство из работающих в России автопроизводителей не торопится подписывать соглашения

с Минэкономразвития о переходе на новый режим промышленной сборки. Причина кроется в том, что в новых условиях возврат инвестиций в локализацию производства становится все более сомнительным. Вместо серьезных налоговых льгот, как в Китае, в России производители получают лишь таможенные послабления при импорте комплектующих, ввозные пошлины на которые и так должны быть снижены с 30% до 15% после вступления России в ВТО. Требование регламента о минимальном объеме производственных мощностей на 300 тыс. автомобилей в год при общем объеме российского рынка по самым смелым оценкам в 4 млн автомобилей к 2020 г. может привести к серьезным простоям или к перепроизводству. А вот что говорят сами управляющие иностранных сборочных производств в России (см. «Эксперт Северо-Запад», №6 от 13.02.2012): «Российские производители запчастей не очень зрелые и поставляют большой процент брака по ценам, сопоставимым с зарубежными аналогами. В то же время импорт компонентов зачастую связан со значительными логистическими трудностями» (Джеймс Бовенци, президент GM CIS); «Стоимость производства на калужском заводе «ПСМА Рус» (совместное предприятие PSA Peugeot-Citroen и Mitsubishi) на 5% выше, чем стоимость производства тех же машин в Европе и Бразилии, и на 15–20% — чем в Китае или Корее» (Дидье Альтон, генеральный директор «ПСМА рус»).

В таких условиях производителям тяжело рассчитывать на экспорт собранных в России автомобилей в другие страны, а небольшой объем внутреннего российского рынка является серьезным ограничением для развития бизнеса. Толчком для развития отечественного автопрома должен стать новый взвешенный регламент промышленной сборки, создающий реальные экономические стимулы для долгосрочных инвестиций.

Иван Покровский, директор, «Центр современной электроники»



«В статье очень правильно разделяются тактические и стратегические задачи. Сравнивая сборочное производство с фантиком, автор относит эту задачу к тактической или обеспечивающей. При этом в качестве стратегической задачи выступает развитие высокотехнологичного производства компонентов для автоэлектроники. Полностью соглашаясь с этим, дополнил бы еще одной стратегической задачей — развитием собственной разработки на уровне интеграции таких сложных систем, как современный автомобиль.»

Однако, на мой взгляд, неправильно «заворачивать» производство компонентов для автоэлектроники в фантик локализации автомобильной сборки. Локализация сборки в России не создает достаточного спроса для развития высокотехнологичного производства компонентов. Серийность высокотехнологичного производства электронных компонентов для автомобильной электроники на порядок выше, чем отвер-

точная сборка автомобилей, которая выгодна при ежегодных объемах в десятки тысяч, а производство высокотехнологичной автоэлектроники — при объемах в сотни тысяч и миллионы штук. В России выпускается более 1 млн иномарок в год, что не обеспечивает возможности для организации высокотехнологичного производства автоэлектроники, т.к. это число делится между автомобильными концернами еще и по моделям. Таким образом, только на единичные приборы спрос может составлять 100–200 тыс. шт. в год, а для организации конкурентоспособного производства следует выпускать не один-два прибора, а большой ассортимент.

Вместо глубокой локализации стратегически полезнее был бы следующий обмен: льготы на промсборку для зарубежных автоконцернов за включение российских производителей автоэлектроники в число глобальных поставщиков этих автоконцернов. В таком случае возникает справедливый вопрос о том, что российские производители автоэлектроники умеют делать лучше или, по крайней мере, не хуже европейских и азиатских. На этот вопрос ответить непросто. Но без ответа на него долгосрочных перспектив у российской автоэлектроники не будет, как ни углубляй локализацию.