

Арсений Брыкин:

«Стратегия до 2030 года — поворотный момент в развитии российской электроники»

17 января 2020 года распоряжением правительства РФ № 20-р утверждена «Стратегия развития электронной промышленности до 2030 года». Согласно документу, через десять лет доля электронной продукции российского производства в общем объеме внутреннего рынка электроники достигнет 59,1%. О том, какими будут определения базовых понятий — «российский производитель» и «российская продукция», — журналу РУБЕЖ рассказал Арсений Брыкин, член научного совета при Совете безопасности России, профессор Финансового университета при Правительстве РФ, заместитель генерального директора по технологическому развитию АО «ГЗ «Пульсар» (ГК «Ростех»).



Беседовал: Станислав Тарасов

Полную версию интервью читайте на сайте журнала РУБЕЖ



Арсений Валерьевич, в 2020 году политике импортозамещения исполнилось пять лет. Как вы оцениваете ее достижения, это был успешный период?

АРСЕНИЙ БРЫКИН: И да, и нет. Для предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) сверстаны конкретные и своевременные программы. Их мероприятия обезопасили производственно-технологические цепочки ОПК от кооперации с предприятиями стран НАТО.

В то же время сохранились явно слабые позиции российских производителей в сегментах промышленной и профессиональной электроники, в том числе в отрасли систем безопасности, а также инфраструктурных решений для «Умного города». Для импортозамещения в этих сегментах крайне необходимы действенные меры поддержки и преференции для отечественных производителей.

Но ведь преференции отечественных производителей в закупках уже существуют...

А. БРЫКИН: Некоторые преференции прописаны, но система пока не работает. Мы четко ви-

дим это на примере радиоэлектронного комплекса ГК «Ростех» (РЭК ГК «Ростех»), который включает в себя более 300 предприятий в 36 регионах страны. Комплекс «зеркально» отражает состояние дел в высокотехнологичных отраслях промышленности.

Сохранились явно слабые позиции российских производителей в сегментах промышленной и профессиональной электроники

По данным единой информационной системы в сфере закупок, в 2019 году по компетенциям радиоэлектроника, оптоэлектроника и медицинское оборудование в России государственными заказчиками было отыграно более 300 тыс. конкурсных процедур объемом свыше 850 млрд рублей. Исходя из имеющихся ресурсов и возможно-



стей предприятия РЭК ГК «Ростех» планировали принять участие в 600 конкурсах на сумму более 100 млрд рублей, в том числе в рамках национального проекта «Цифровая экономика». Из них выиграно 242 конкурса на сумму 44,8 млрд рублей, проиграна 191 конкурсная процедура на сумму 35,6 млрд рублей. От участия в остальных конкурсах пришлось отказаться.

В чем основные причины проигрыша в закупках?

А. БРЫКИН: Многие иностранные производители демпингуют. Порой при выводе продуктов на российский рынок китайские компании готовы продавать оборудование даже себе в убыток, потому что правительство Китая компенсирует им потери. В этом нет ничего хорошего для российской стороны. Аргумент, что закупка иностранной продукции экономит бюджетные средства, при комплексном государственном подходе рассыпается на глазах. В рамках такой закупки налоговые поступления в российский бюджет, как правило, не превышают 1-2% от суммы контракта. В то время как при закупке российского товара даже более высокая цена нивелируется тем, что в стране создаются рабочие места, формируется налогооблагаемая база. Чем больше локализация производства внутри страны, тем больше этот мультипликативный эффект. При сопоставимой рентабельности российский производитель товара оплачивает в бюджет страны в 6-7 раз больше налогов, чем иностранный.

Нередки случаи, когда участие российских производителей и вовсе ограничено. Например, заказчики целенаправленно могут указать технические характеристики объектов закупок иностранного производства. В единичных случаях заказчики в конкурсной документации указывают требования к отечественному происхождению объекта закупки «де-юре», «де-факто» давая беспрепятственный доступ к рынку иностранным товарам.

В январе 2020 года правительство утвердило «Стратегию развития электронной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года». Изменит ли документ сложившуюся на рынке диспозицию?

А. БРЫКИН: Стратегия — верхнеуровневый документ, она достаточно четко определяет цели и показатели, которых должна достичь российская

Arseniy Brykin: "Strategy until 2030 — a turning point in the development of Russian electronics" / Interviewed by Stanislav Tarasov

On January 17, 2020, by order of the government of the Russian Federation No. 20-r, the "Strategy for the Development of the Electronic Industry until 2030" was approved. According to the document, in ten years the share of Russian-made electronic products in the total volume of the domestic electronics market should reach 59.1%. Arseniy Brykin, a member of the Scientific Council under the Security Council of Russia, professor at the Financial University under the Government of the Russian Federation, Deputy General Director for Technological Development of JSC "Government Plant "Pulsar" (Group of Companies "Rostec") told the RUBEZH magazine about the definitions of the basic concepts — "Russian manufacturer" and "Russian products".

радиоэлектронная промышленность к 2030 году. В некоторых случаях пунктиром она намечает, какие программы и иные целевые методы предстоит использовать. В некоторых — нет. Но профессионалам алгоритм достижения целей понятен. Например, ясно, что строительство в России фабрик для изготовления микросхем по топологическим нормам 28 нанометров без участия федерального бюджета невозможно в принципе. В свою очередь изменить диспозицию должны акты уровнем ниже.

Чтобы детализировать стратегию потребуются переработать или разработать корпус документов, какое ведомство должно этим заняться?

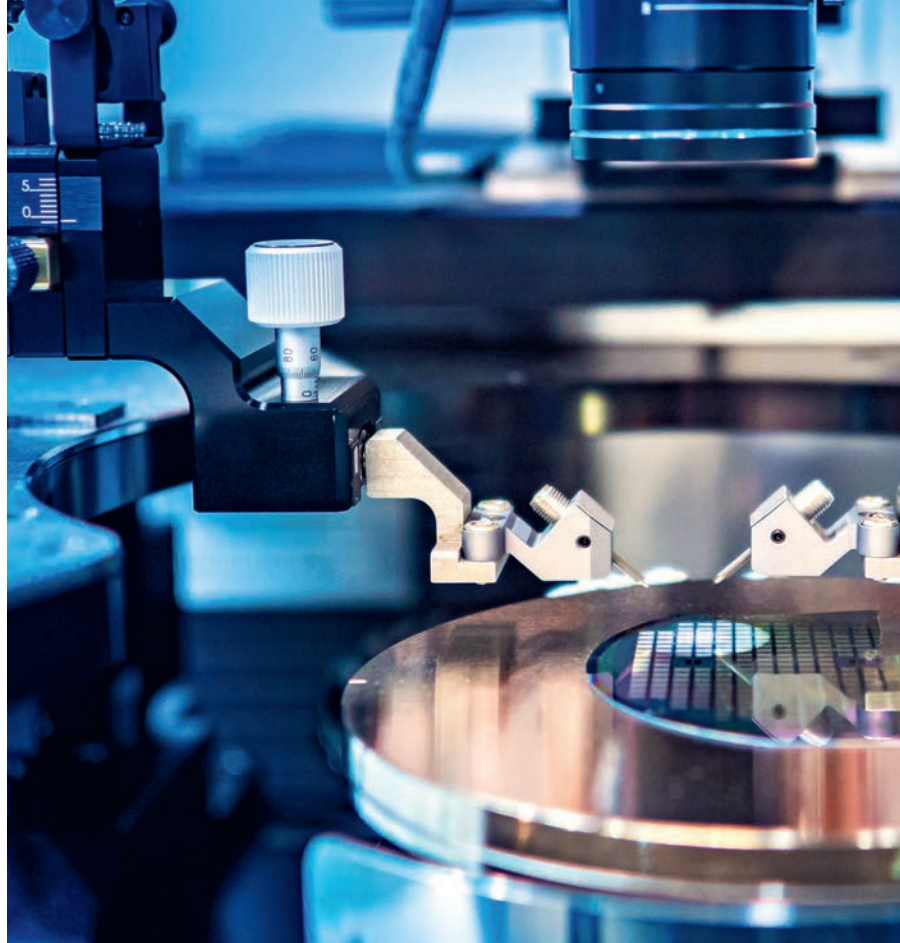
А. БРЫКИН: Регулирование радиоэлектронной отрасли, по моему мнению, должно быть консолидировано в руках отдельного ведомства. В настоящее время так не происходит. Существует несколько юрисдикций — не только Минпромторг и Минцифра.

На какие конкретные меры поддержки обратить внимание производителям систем безопасности?

А. БРЫКИН: Как я уже говорил, реализация стратегии зависит от государственной политики, которая выражается в нормативных актах. В течение 2019 и 2020 годов на уровне Государственной Думы и Союза машиностроителей России мы активно обсуждали варианты поддержки российских производителей в целях обеспечения конкурентных преимуществ отечественной продукции на внутреннем рынке.

Основным предложением от промышленников, наряду с «ценовой преференцией» и правилом «третий лишний» (правило «третий лишний» предусматривает, что зарубежная компания не может принимать участие в закупке при наличии двух российских поставщиков соответствующей продукции. — Прим. ред.), стала инициатива обязательного квотирования объемов отечественной продукции при госзакупках. Возможность квотирования летом 2020 года закрепили в 44-ФЗ и 223-ФЗ. Но до сих пор не установлен размер квоты, не приняты подзаконные акты, обеспечивающие их реализацию и контроль выполнения.

Также были нормативно закреплены 15%- и 30%-ные ценовые преференции и применение правила «третий лишний» в постановлении правительства РФ от 10.07.2019 № 878, приказе Мин-



фина от 04.06.2018 № 126н, постановлении правительства РФ от 16.09.2016 № 925.

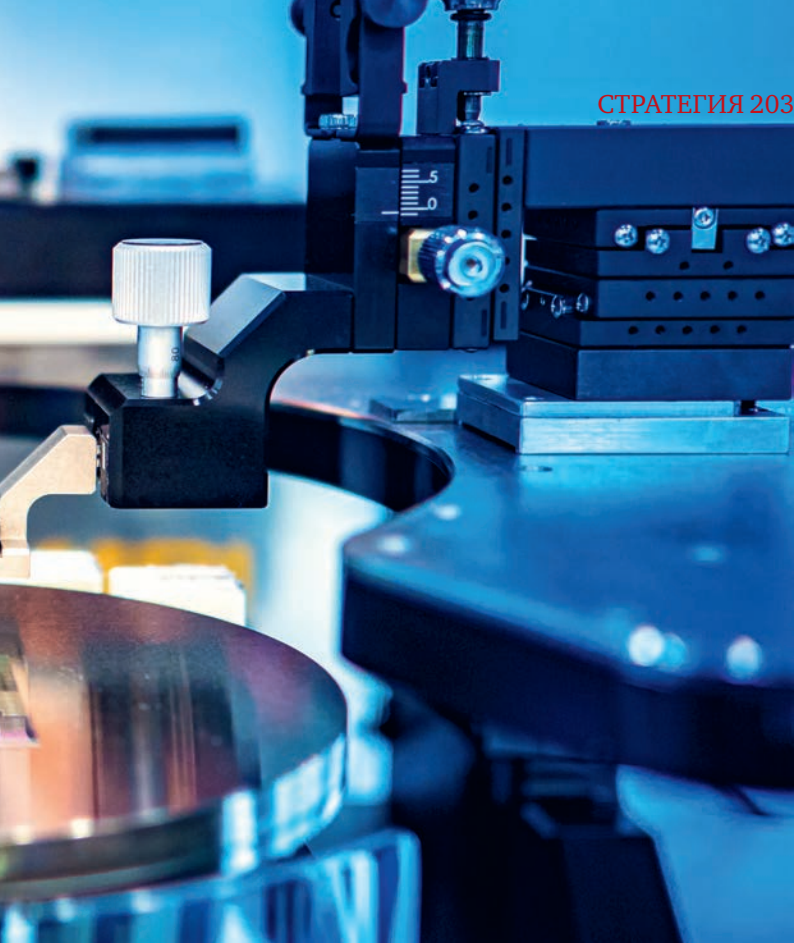
Но промышленность этих преференций так и не ощутила. Стратегия приведет к новому витку обсуждения указанных нормативов. Поэтому производителям технических средств обеспечения безопасности я бы рекомендовал следить за развитием ситуации.

Регулирование радиоэлектронной отрасли, по моему мнению, должно быть консолидировано в руках отдельного ведомства

Почему указанные нормативно-правовые акты в существующих редакциях не привели к ожидаемому эффекту?

А. БРЫКИН: В немалой степени сказывается отсутствие четкой грани между российским и нероссийским продуктом, а также отсутствие четкого определения, кто такой отечественный производитель.

Нормативно-правовые акты знают определение товара, произведенного на территории Российской Федерации, существует формула для расчета адвалорной доли и локализации. Но мы все



понимаем, что в условиях «Цифровой экономики» интеллектуальные права на товар, физически произведенный в России, могут принадлежать нерезиденту РФ. Он, в свою очередь, может в любой момент отозвать лицензию, что моментально остановит все производство. Поэтому эксперты Координационного совета Союзмаша России и Экспертного совета профильного комитета Госдумы сейчас очень плотно работают над системой критериев, которые в различных сегментах радиоэлектронного рынка дадут четкий ответ, что такое российский продукт и кто такой российский производитель. Иначе у нас государственные меры поддержки и субсидии могут уйти в Китай и другие страны.

Какие подходы к определению российского производителя обсуждают эксперты?

А. БРЫКИН: Первая часть критериев связана с юрисдикцией. Чтобы называться российским производителем, компания должна быть не просто зарегистрирована в России и локализовать здесь крупноузловую сборку — ее владелец должен быть гражданином Российской Федерации, либо ею должна владеть сама Российская Федерация.

Вторая часть критериев касается вопросов интеллектуальных прав. В руках собственника

(гражданина России или самого государства) должна быть сосредоточена вся полнота прав на производство радиоэлектронного изделия и внесение в него изменений.

Допустим, компания разработала маршрутизатор. Его нужно правильным образом запрограммировать. Когда компания сама полностью разрабатывает софт — возможности внесения изменений не ограничены. Но сам разработчик сейчас редко пишет программы полностью. Чаще компилирует, покупая отдельные куски кода у других компаний. И здесь существует много тонкостей — получит ли компания по договору покупки исходный код или только двоичный? А если нет исходного кода — какие изменения может вносить компания в свои решения, насколько критична зависимость от других разработчиков?

Чтобы оценить реальную степень зависимости того или иного продукта или производителя от иного государства, нужна огромная аналитическая работа, включающая разработку методик и критериев оценки. Как один из возможных вариантов обсуждается использование балльной системы. Предприятия будут проходить оценку по большому количеству критериев и в зависимости от степени соответствия тому или иному критерию получать баллы. В итоге сумма баллов определит российское ли перед нами оборудование, отечественный ли это производитель. Конкретный балл компании также позволит дифференцировать предпочтения и объемы поддержки.

Основным предложением от промышленников, наряду с «ценовой предпочтением» и правилом «третий лишний», стала инициатива обязательного квотирования объемов отечественной продукции при госзакупках

В какой срок можно ожидать завершения этой работы? Когда новые критерии оценки начнут действовать?

А. БРЫКИН: При наличии политической воли это можно сделать в течение нескольких месяцев, проведя решение через исполнительные органы власти и Госдуму. В отсутствие четких определений этих терминов мы так и будем строить здание без фундамента.

