

---

# Производство электроники в России

---

ИВАН ПОКРОВСКИЙ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ЦЕНТРА СОВРЕМЕННОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ

31 МАРТА 2016 Г.



# Цели и задачи встречи

---

Согласовать предложения по государственному регулированию

- Таможенное регулирование
- Регулирование доступа к рынку государственных заказчиков

Обменяться позициями

- Налоговое регулирование
- Другое

Договориться о механизме согласования предложений

# Участники встречи

---

## Российские OEM-компании

- с собственным производством
- без собственного производства

Российские контрактные производители  
(работают по заказам российских OEM-компаний)

Глобальные контрактные производители  
(работают по заказам глобальных компаний)

# План собрания

---

Вводные выступления (по 5-10 мин., всего 40-50 минут)

- Иван Покровский - картина рынка и отрасли
- Сергей Зорин (Jabil) - подходы к развитию производства, комитет по локализации АПКИТ
- Микран, Элтекс – предложения Полпреда Президента РФ в СФО в Минпромторг
- Блажей Райс (TPV) – таможенное регулирование

Круговое обсуждение (до 30 минут)

Свободное обсуждение (до 30 минут)

Согласование решений (10-20 минут)

# От чего зависит производство электроники в России?

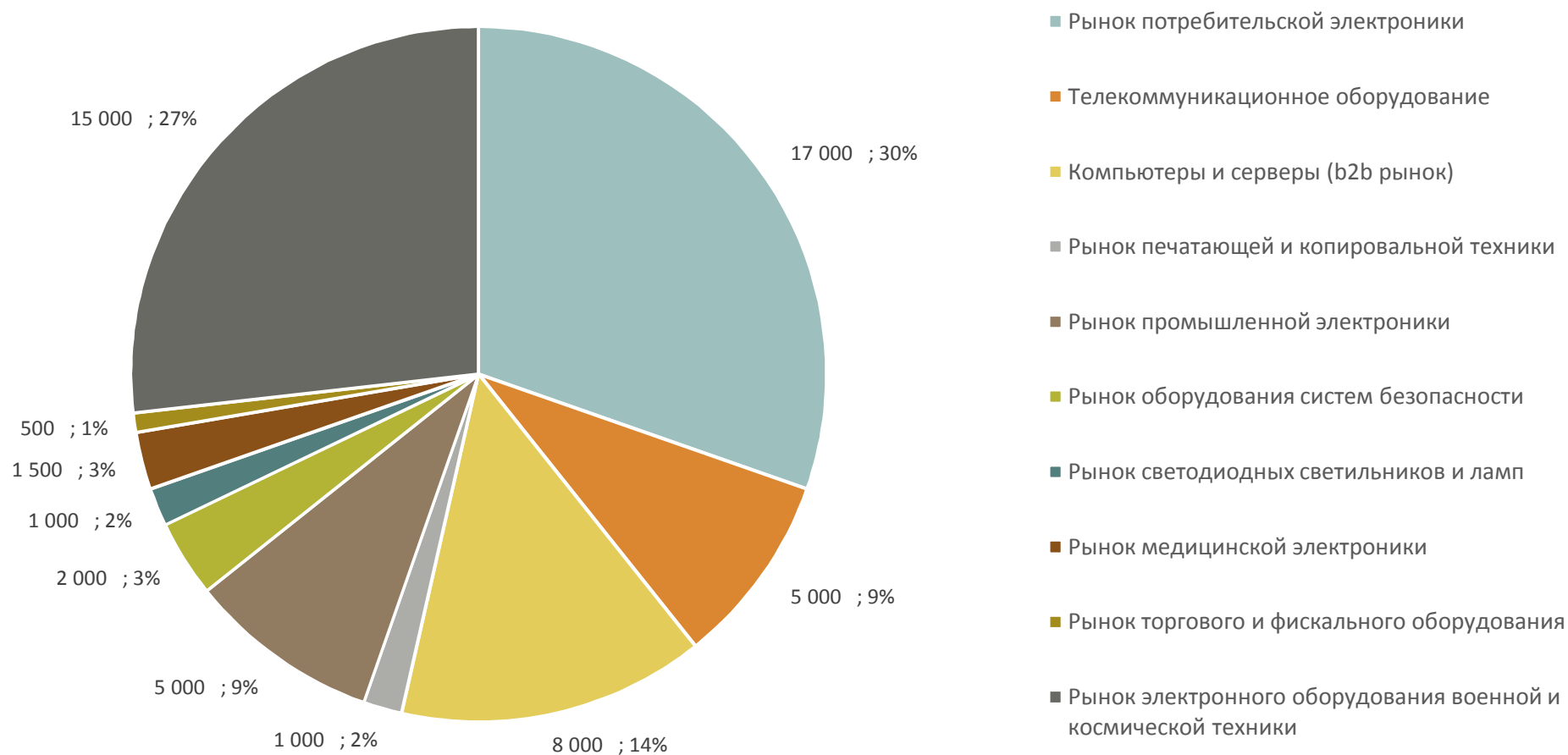
---

Объем продаж продукции российских OEM (и ODM) компаний

- на внутренних гражданских рынках
  - объем рынка
  - доля российских компаний на рынке
- на рынке специальных применений
  - объем рынка
- на зарубежных рынках
  - доля российских компаний на рынке

Локализация производства продукции зарубежных марок

# Российский рынок электронной аппаратуры



# Российский рынок электронной аппаратуры

Объем российского рынка	В ценах конечного потребителя, млрд. долларов	Приведенный к ценам российского производителя, млн. долларов
Гражданские рынки электронной аппаратуры	41	28,7
Рынки специальных применений	15	10,5
Всего	56	39,2

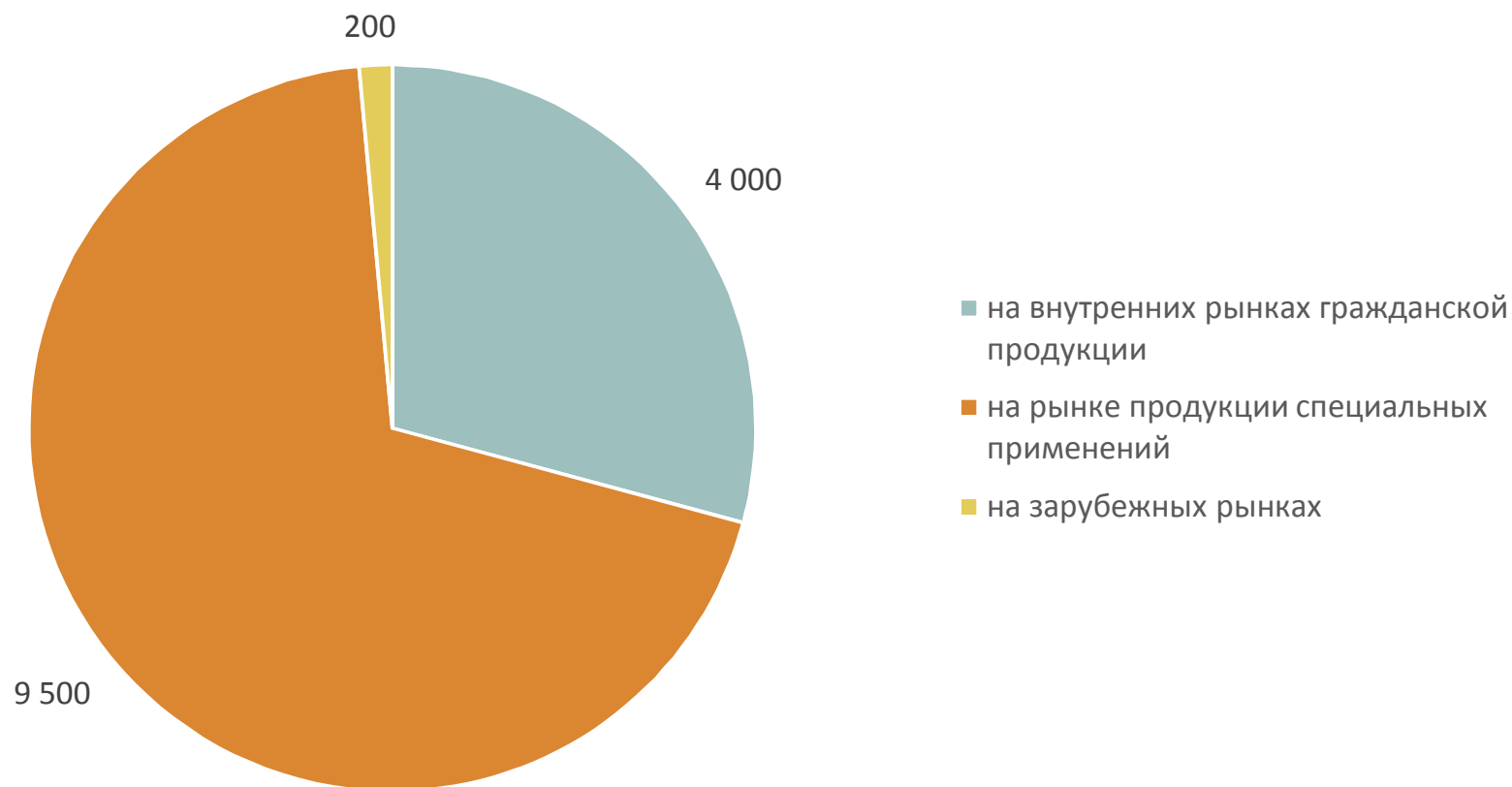
# Доля российской продукции на рынке

Сегмент рынка	Объем рынка, млн. долларов	Доля российских OEM-компаний	Доля продукции локализованного производства
Рынок потребительской электроники	11 900	5%	15%
Телекоммуникационное оборудование	3 500	15%	5%
Компьютеры и серверы (b2b рынок)	5 600	15%	5%
Рынок промышленной электроники	3 500	20%	5%
Рынок оборудования систем безопасности	1 400	50%	5%
Рынок светодиодных светильников и ламп	700	30%	10%
Рынок медицинской электроники	1 050	20%	10%
Рынок торгового и фискального оборудования	350	60%	20%
Рынок электронного оборудования специального назначения	10 500	90%	1%
<b>Гражданские рынки конечной продукции (электронной аппаратуры)</b>	<b>28 700</b>	<b>14%</b>	<b>10%</b>
<b>Всего рынок конечной продукции (электронной аппаратуры)</b>	<b>39 200</b>	<b>35%</b>	<b>7%</b>



# Объем продаж электронной аппаратуры российской разработки, млрд. долларов

---



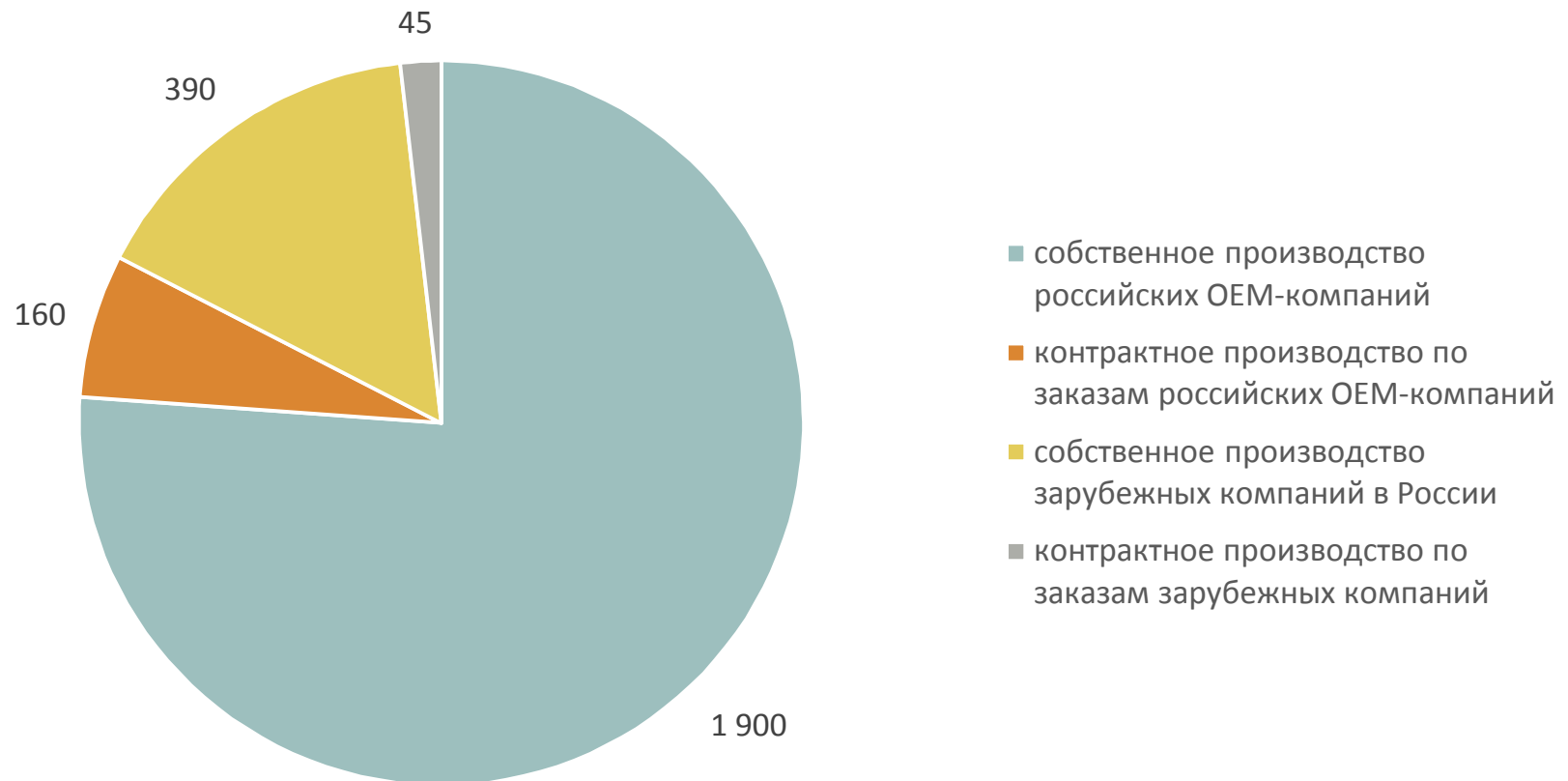
# Создание конечной стоимости электронной аппаратуры



Средний вклад производителей аппаратуры в конечную стоимость составляет около 15%

# Производство электроники в России, добавленная стоимость, млн. долларов

---



# Прогноз развития российского рынка электронной аппаратуры

---

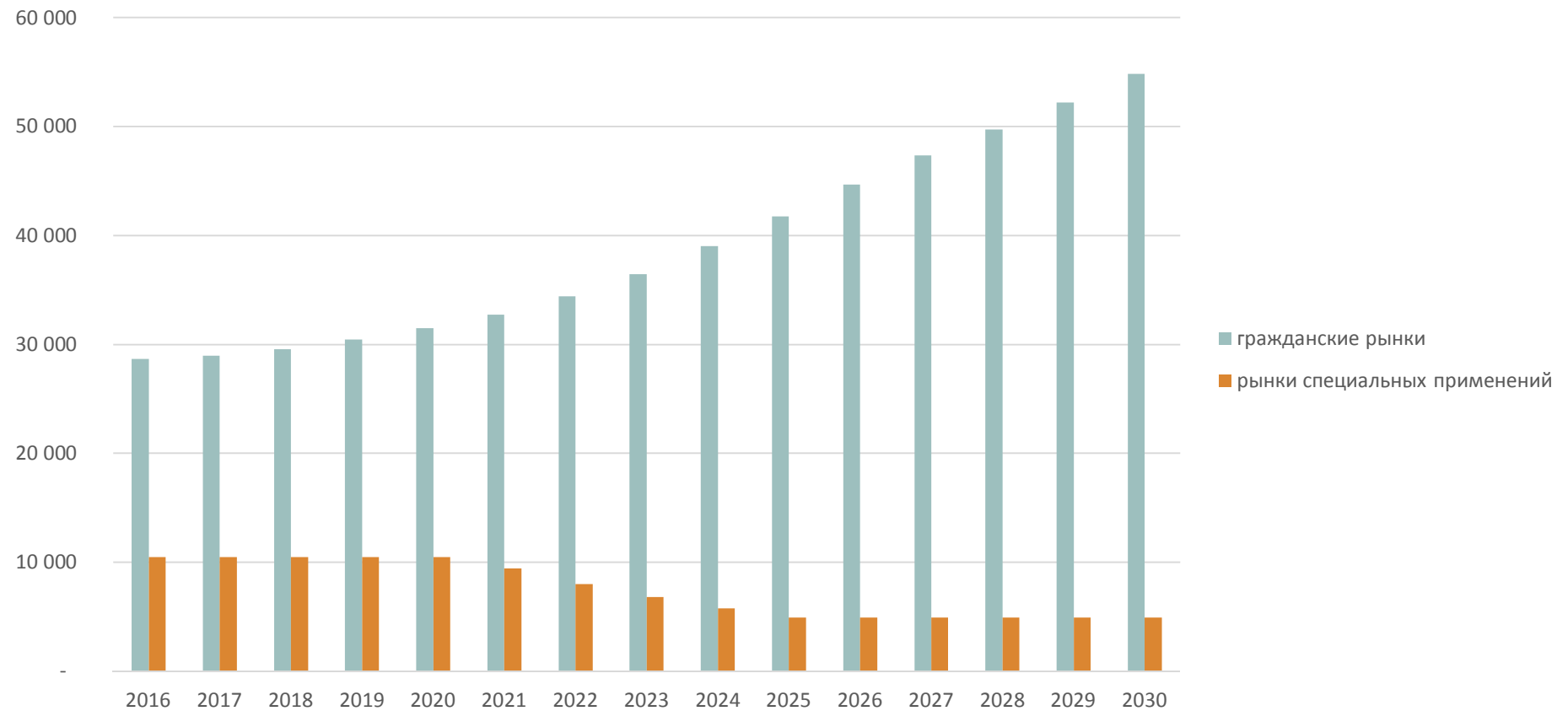
Объем гражданских рынков – рост вместе с экономикой России

- до 2018 по консервативному прогнозу МЭК – стагнация или рост в пределах 1% в год
- с 2018 до 2026 года ускорение до 6-7% в год за счет перестройки экономики, развития промышленного производства в обрабатывающих отраслях
- с 2027 года стабилизация на уровне +2% к росту мирового ВВП (около 5% в год)

Объем рынка спецприменений

- сохранение уровня расходов до 2020 года, когда закончится текущая программа перевооружения армии
- ежегодное сокращение расходов с 2020 до 2026 года
- после 2026 года стабилизация на более низком уровне военных расходов

# Прогноз развития российского рынка электронной аппаратуры, млн. долларов



# Развитие производства электроники в России

---

2016 – 2020: Расширение производства гражданской продукции (демилитаризация отрасли), расширение сектора частных предприятий

- 1) Рост объемов производства гражданской продукции для внутреннего рынка более 10% в год
- 2) Многократное расширение числа компаний, продающих свою продукцию на зарубежных рынках (кратный рост экспорта ежегодно от низкой базы)
- 3) Повышение инвестиционной привлекательности отрасли для частного капитала

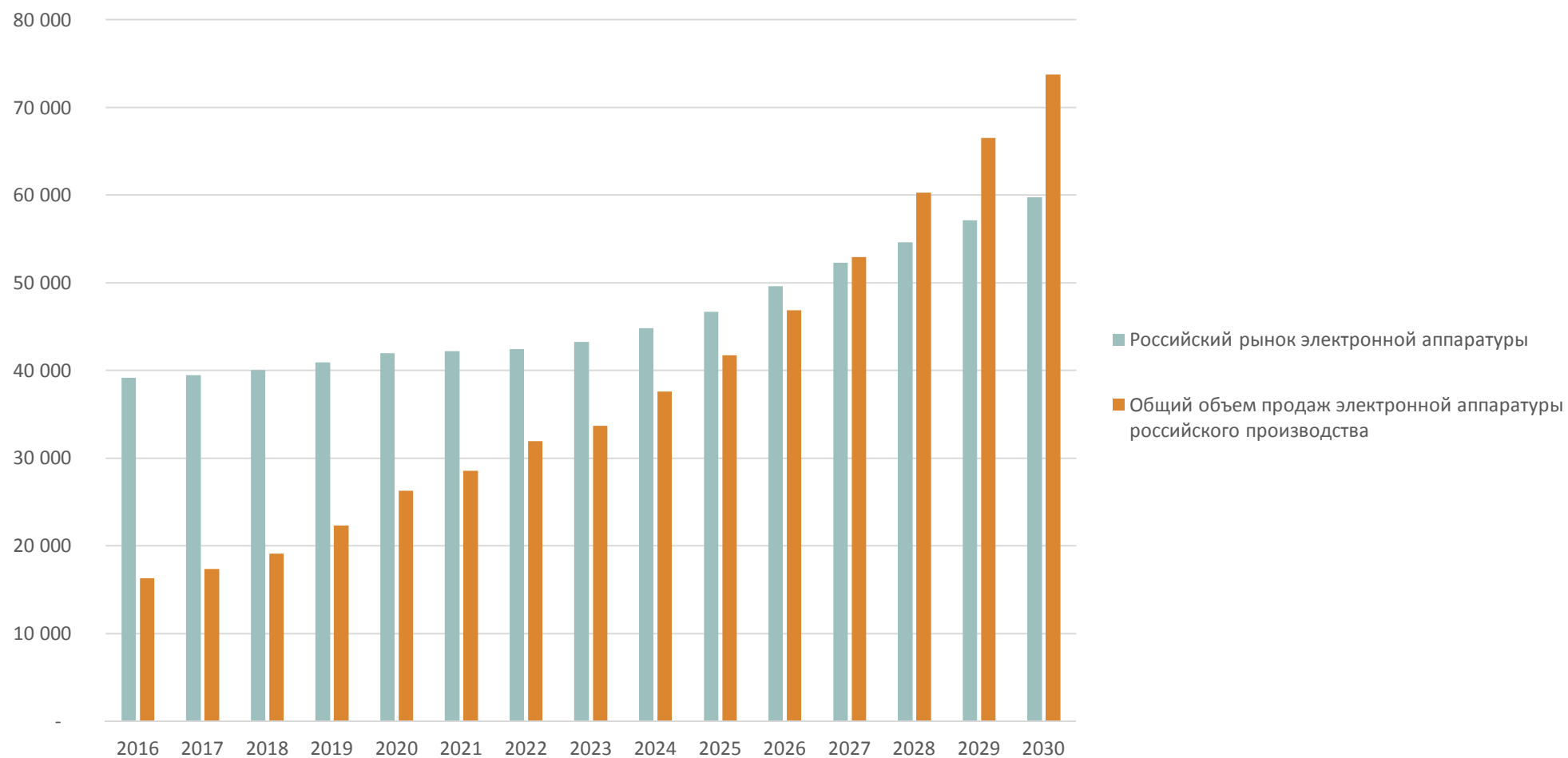
2021 – 2025: Переориентация отрасли на экспорт инновационной продукции

- 4) Опережающий рост экспорта (30-50% в год): объем экспорта превысит объем продаж на внутреннем рынке
- 5) Значительное увеличение масштабов инвестиционных проектов: миллиардные инвестиции в создание многомиллиардных бизнесов

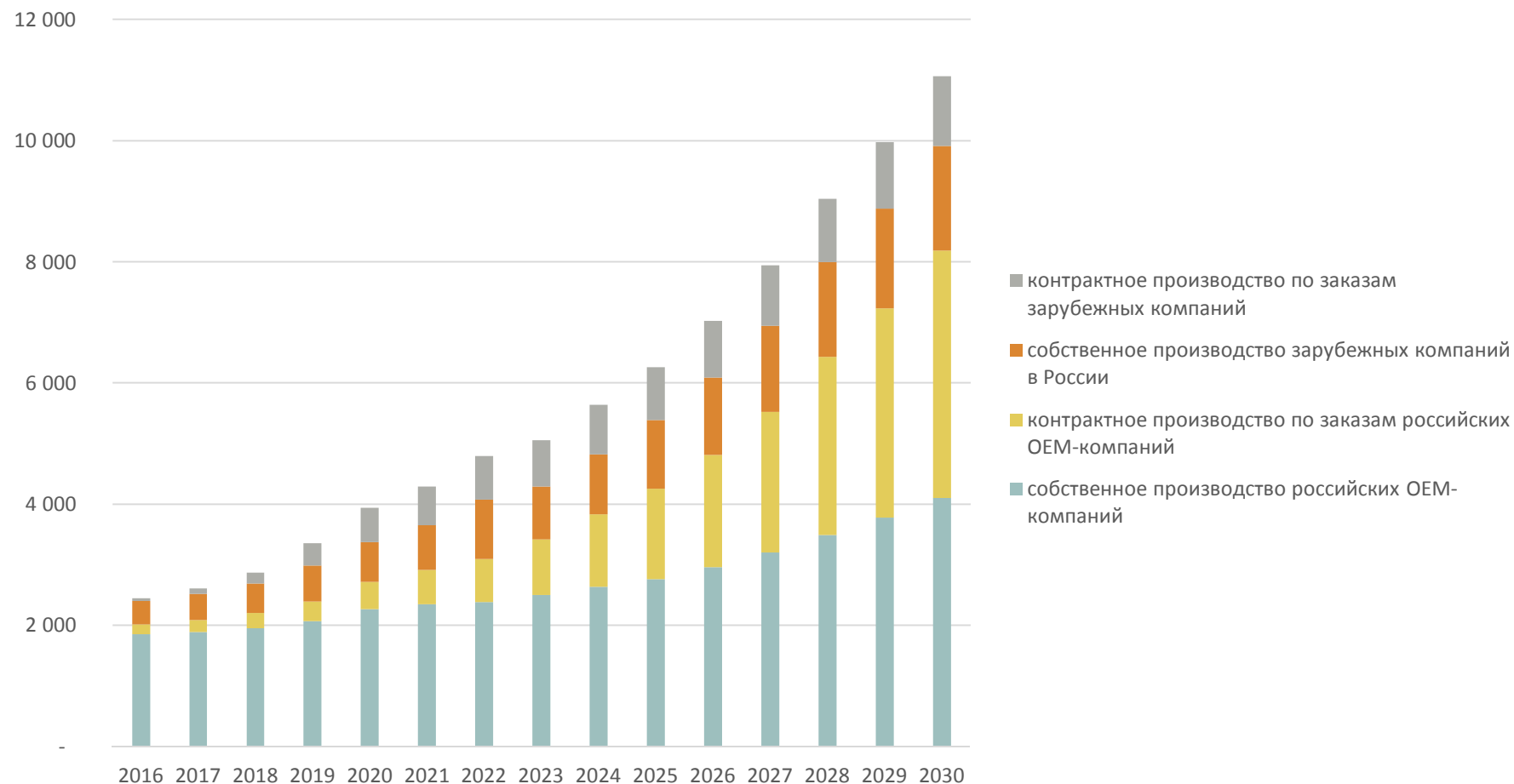
2026 – 2030: Глобальное технологическое лидерство в приоритетных направлениях

- 6) Достижение российскими компаниями лидирующих позиций по объему продаж и инвестиций в приоритетных направлениях

# Объем российского рынка – объем продаж аппаратуры российского производства, млн. долларов



# Объем добавленной стоимости российских производств электронной аппаратуры, млн. долларов





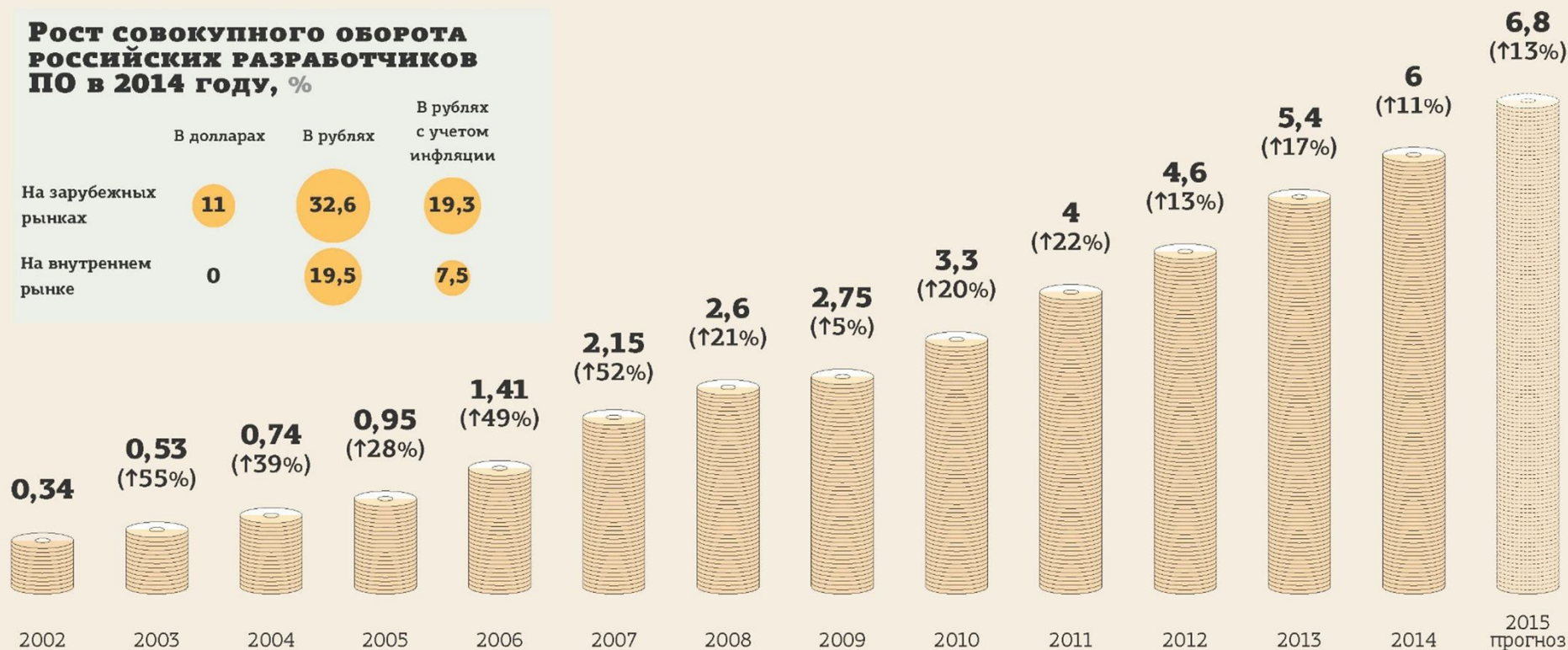
# Фантастика? Успех российских разработчиков ПО – реальность

## Объем экспорта ПО из России,

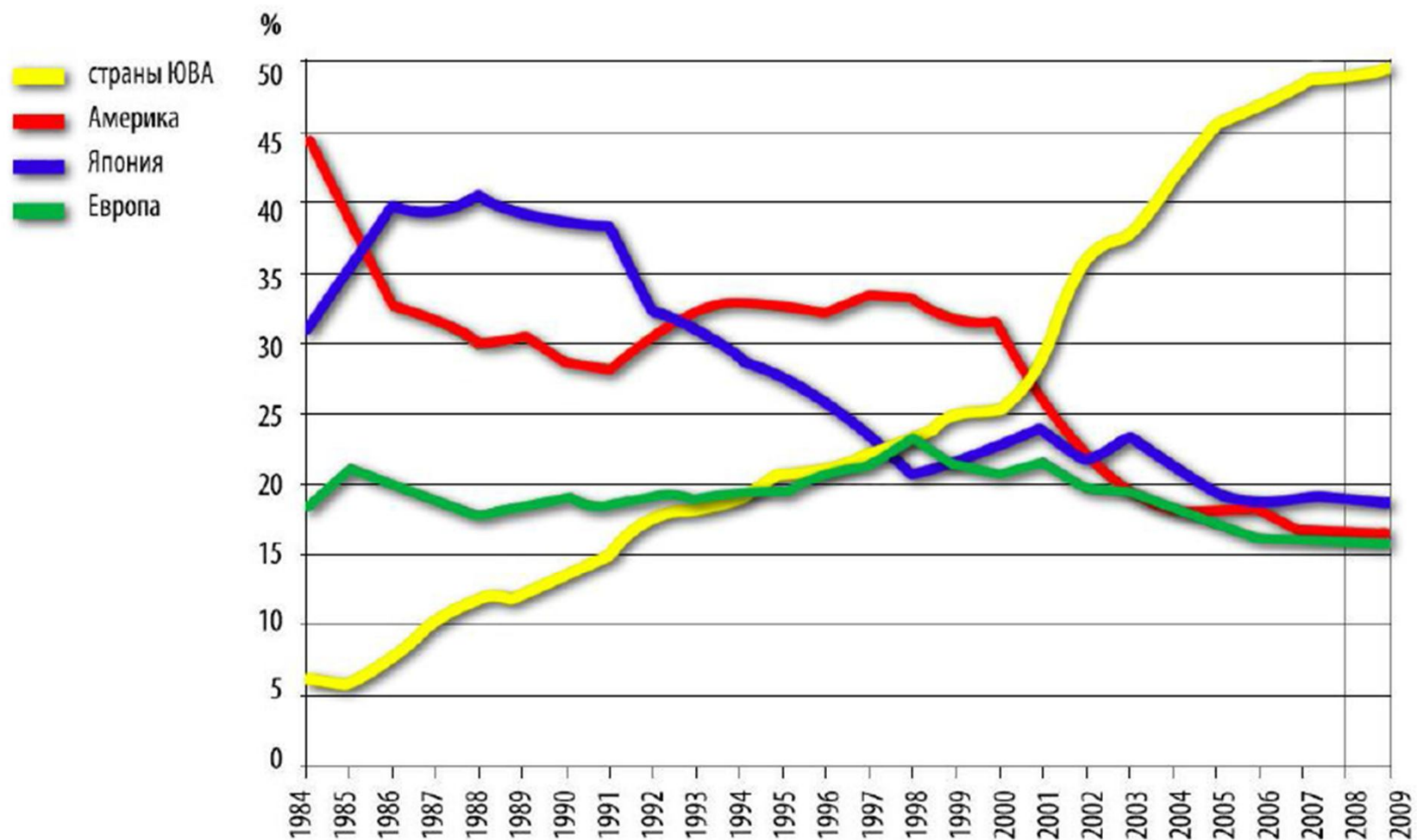
\$млрд

### Рост совокупного оборота российских разработчиков ПО в 2014 году, %

	В долларах	В рублях	В рублях с учетом инфляции
На зарубежных рынках	11	32,6	19,3
На внутреннем рынке	0	19,5	7,5



# Фантастика? Успехи Китая - реальность



# Согласование планов бизнес-сообщества и государства

	Государство	Производители электронной аппаратуры
2016 - 2020 Демилитаризация отрасли (расширение производства гражданской продукции), расширение сектора частных предприятий	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Повышение ставок таможенных пошлин на электронные модули и аппаратуру до 15-20%.</li><li>2. Субсидирование расходов по выходу на зарубежные рынки (выставки, конференции, маркетинговая информация и пр.)</li><li>3. Налоговые льготы для разработчиков электроники</li><li>4. Льготное кредитования проектов НИОКР и инвестиций в производство</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Привлечение частных российских инвестиций из торгового бизнеса, ИТ-индустрии, энергетической отрасли</li><li>2. Разработка широкой номенклатуры стандартной продукции для внутреннего и зарубежных рынков</li><li>3. Локализация производства продукции зарубежных компаний</li><li>4. Выход большого числа российских компаний на зарубежные рынки</li></ol>
2021 - 2025 Переориентация отрасли на экспорт инновационной продукции	<ol style="list-style-type: none"><li>5. Налоговые льготы и/или субсидирование расходов для крупнейших экспортеров</li><li>6. Софинансирование наиболее значимых инвестиционных проектов, иницируемых отраслевым бизнес-сообществом</li><li>7. Увеличение объемов финансирования инженерного образования и науки</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>5. Переход от локального бизнеса к глобальному</li><li>6. Точное позиционирование компаний на глобальном рынке в соответствии с имеющимися компетенциями и долгосрочными приоритетами</li><li>7. Увеличение масштабов реализуемых инвестиционных проектов на порядок</li></ol>
2026 - 2030 Глобальное технологическое лидерство в приоритетных направлениях	<ol style="list-style-type: none"><li>8. Дальнейшее увеличение объемов финансирования инженерного образования и науки</li><li>9. Совместное с российским бизнесом участие в международных инвестиционных программах развития новых технологий и новых рынков</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>8. Создание и развитие глобальной научной и инженерной экосистемы вокруг приоритетных проектов и технологий</li></ol>

# Структура российской отрасли контрактного производства

	В настоящее время	В долгосрочной перспективе
Число контрактных производителей	Десятки компаний	Десятки компаний
Выручка лидеров рынка	Десятки миллионов долларов	Миллиарды долларов
Организация производства	Автономные производства	Сети производств
Поколения компаний	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поколение 90-х (частные)</li> <li>2. Постсоветские заводы</li> <li>3. Поколение 2000-х (частные)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Новое поколение (акционерные)</li> <li>2. Поколение 2000-х</li> <li>3. Поколение 90-х</li> </ol>
Модели бизнеса	OEM, CEM, EMS	OEM, EMS, ODM, новые модели
Позиционирование на глобальном рынке	Малая доля на локальных рынках	Значимая часть глобальной индустрии
Заказчики	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Гос. предприятия</li> <li>2. Локальный бизнес</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Глобальный бизнес</li> <li>2. Глобальные потребительские рынки</li> <li>3. Локальный бизнес</li> <li>4. Гос. предприятия</li> </ol>

# С чего начать?

---

## Перестройка мышления

- от закрытого позиционирования к интегрированному
- от ведомой позиции к лидерской
- от локального бизнеса к глобальному
- от ситуативного управления к стратегическому

## Укрепление и развитие бизнес-сообщества

- для обмена идеями, информацией, развития кооперации
- для согласования долгосрочных планов и привлечения инвестиций
- для совместного влияния на государство

## Присоединяйтесь!

- к участию в разработке стратегии развития отрасли, см. [www.sovel.org](http://www.sovel.org)
- к лоббированию интересов отраслевого бизнес-сообщества, см. <http://www.deloros.ru/radioelektronika.html>
- к отраслевым интернет-сообществам в LinkedIn и Facebook (группа «Производство электроники в России»)

# Таможенное регулирование

---

Эффективно при следующих условиях

- Объем внутреннего рынка достаточен, чтобы оправдать инвестиции в создание новых и/или развитие существующих производств.
- Импортные товары занимают на рынке существенную долю, за счет ее перераспределения может быть обеспечено развитие национального производства.
- Необходимые технологии доступны и освоены в стране, выпускаемые товары сопоставимы с импортными
- Структура рынка сформировалась (по группам заказчиков, группами продукции, каналам поставок)

Предложения

- Повысить ставки таможенных пошлин на все конечные изделия до 15-20% (ставка должны быть единой)
- Электронные модули – 10-15% (единая ставка)
- Печатные платы – 5-10%
- Электронные компоненты – 0% (единая ставка)