
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)

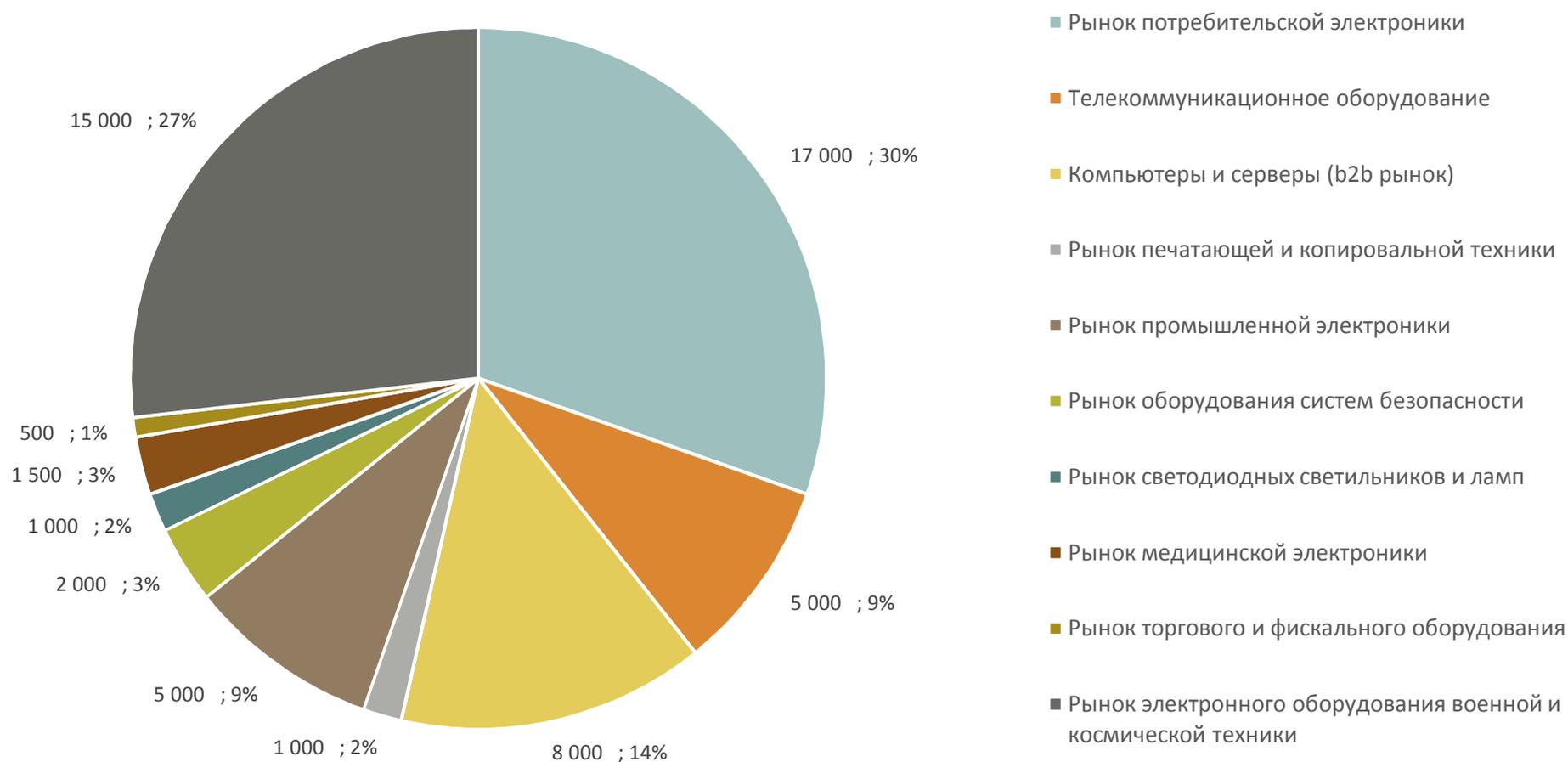
От чего зависит производство электроники в России?

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



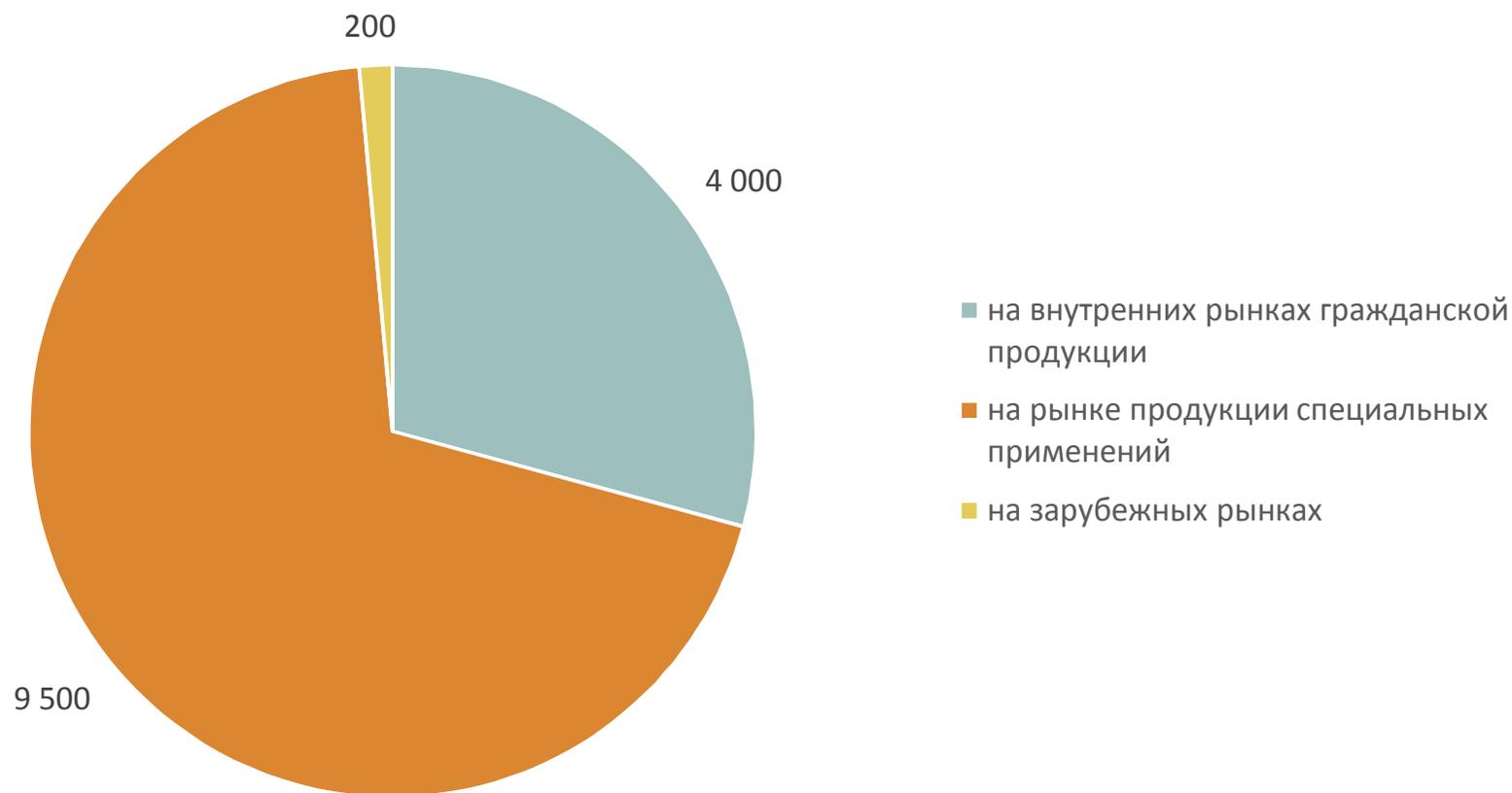
Российский рынок электронной аппаратуры

| 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% |
| Гражданские рынки конечной продукции (электронной аппаратуры) | 28 700 | 14% | 10% |
| Всего рынок конечной продукции (электронной аппаратуры) | 39 200 | 35% | 7% |

Объем продаж электронной аппаратуры российской разработки, млрд. долларов

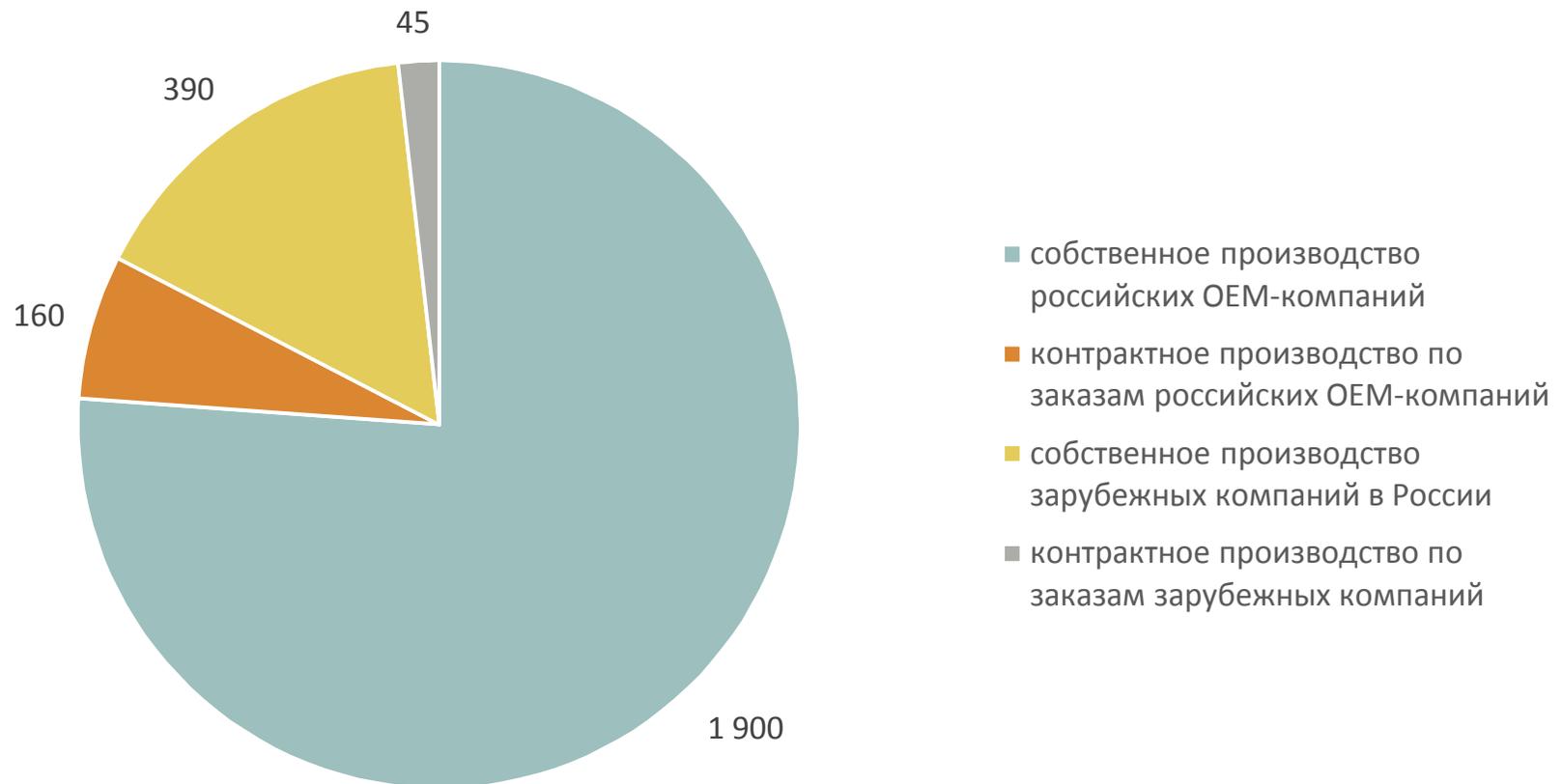


Создание конечной стоимости электронной аппаратуры



Средний вклад производителей аппаратуры в конечную стоимость составляет около 15%

Производство электроники в России, добавленная стоимость, млн. долларов



Прогноз развития российского рынка электронной аппаратуры

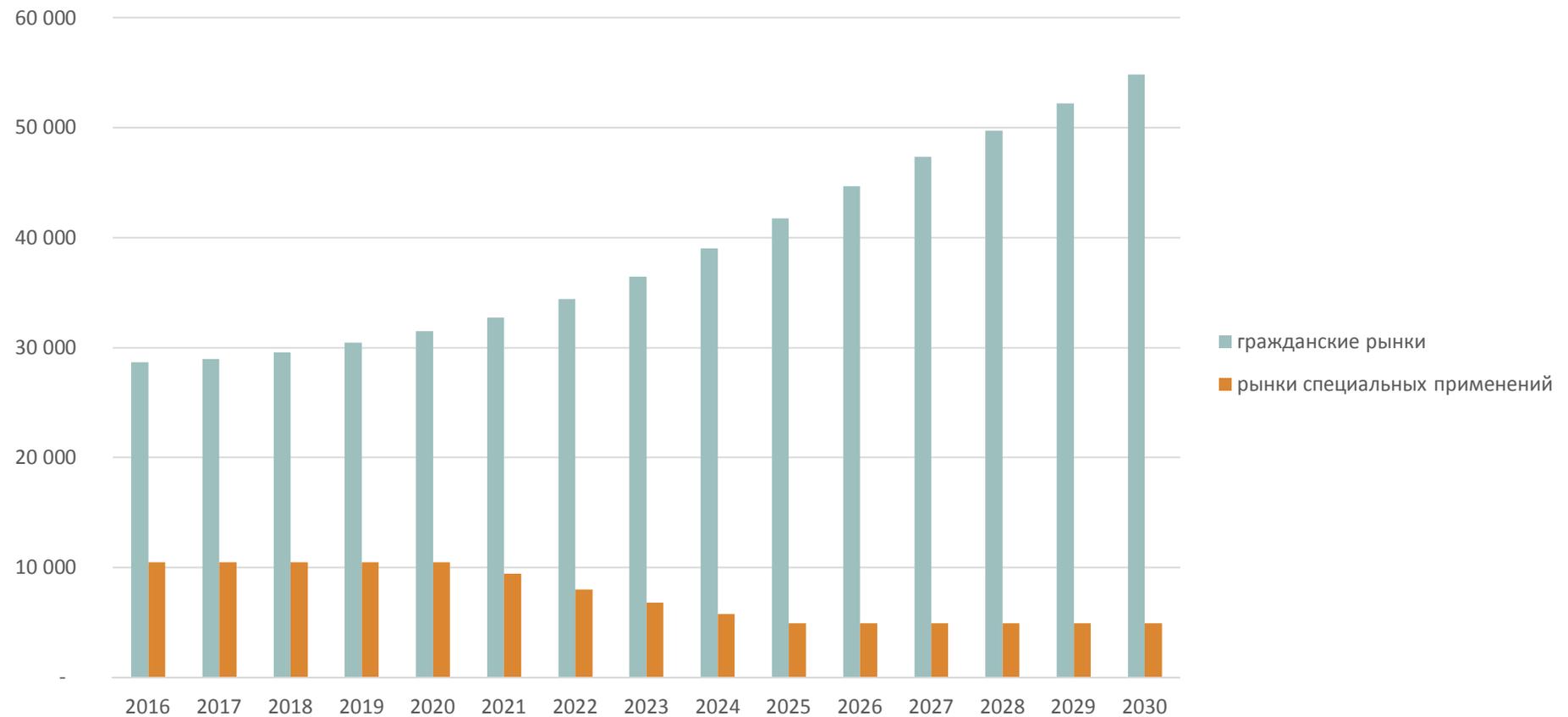
Объем гражданских рынков – рост вместе с экономикой России

- 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

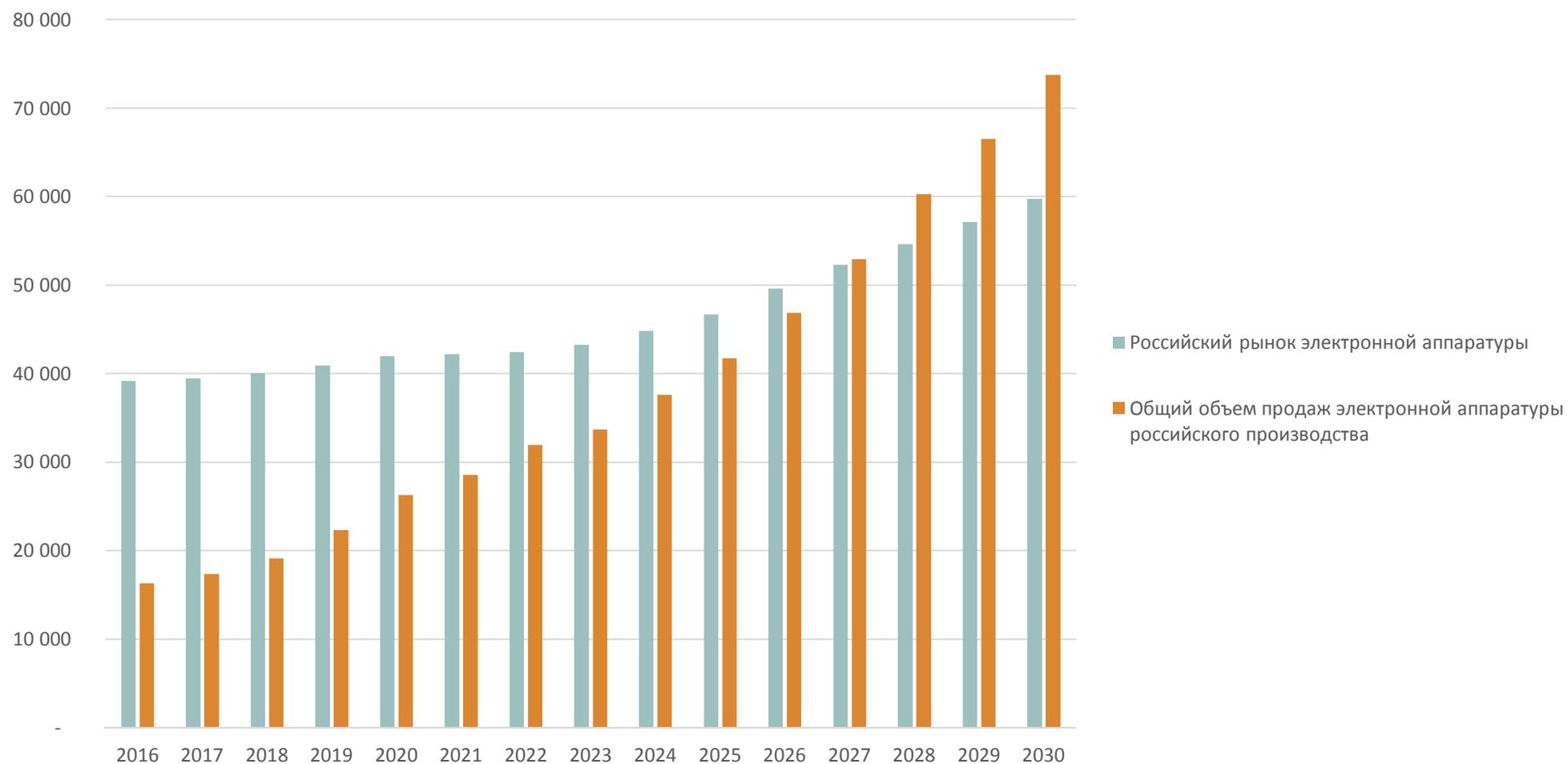
2021 – 2025: Переориентация отрасли на экспорт инновационной продукции

- 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

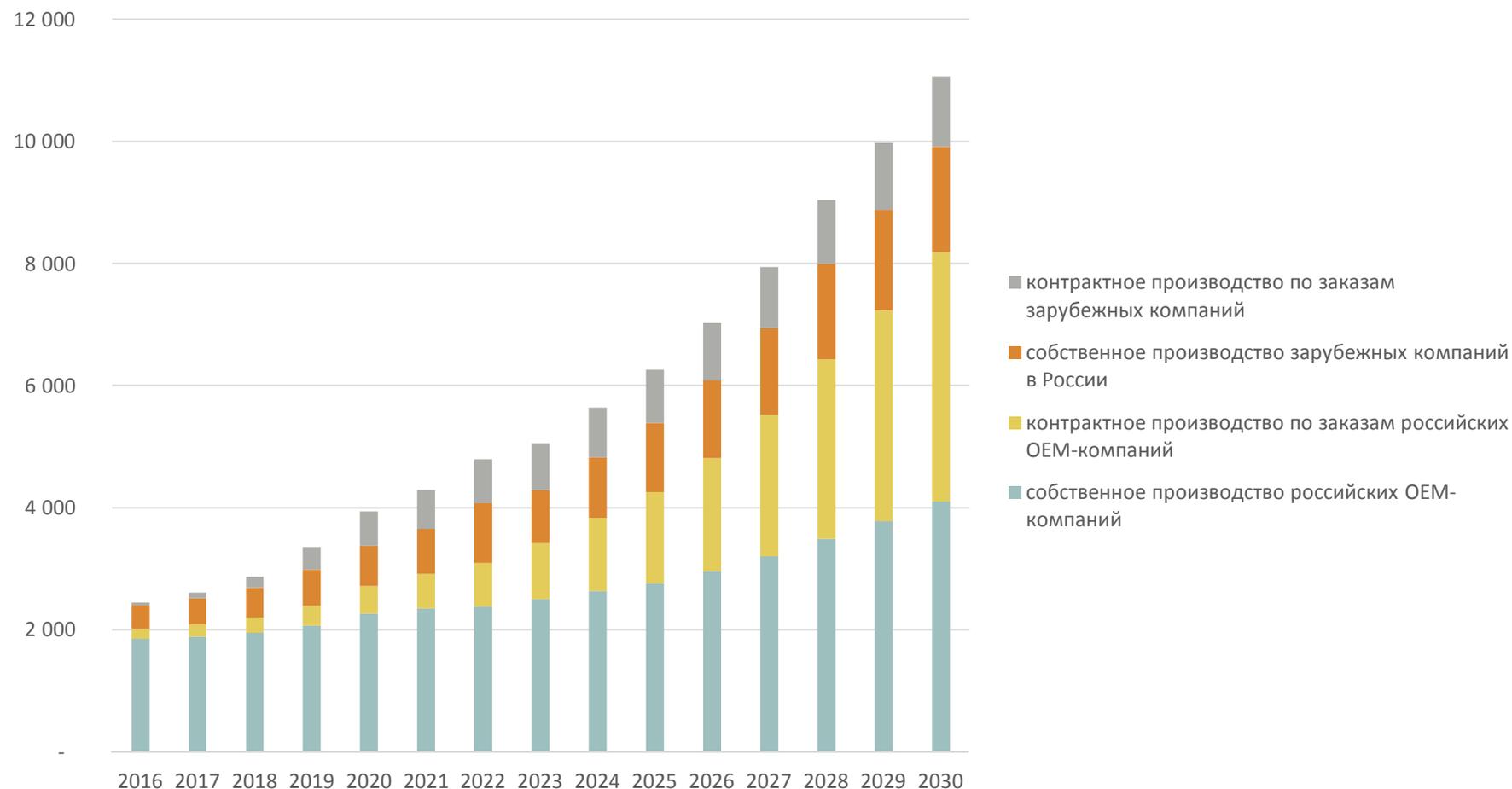
2026 – 2030: Глобальное технологическое лидерство в приоритетных направлениях

- 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



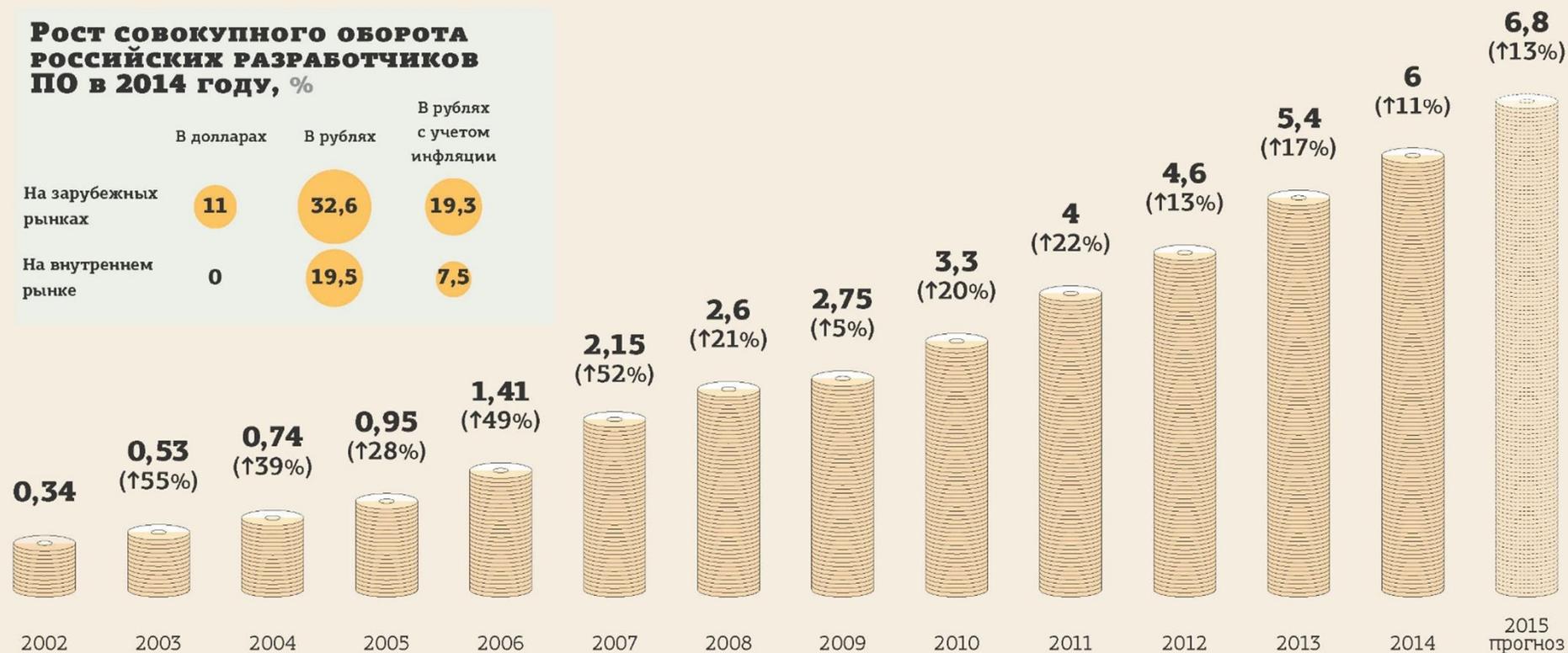
Фантастика? Успех российских разработчиков ПО – реальность

Объем экспорта ПО из России,

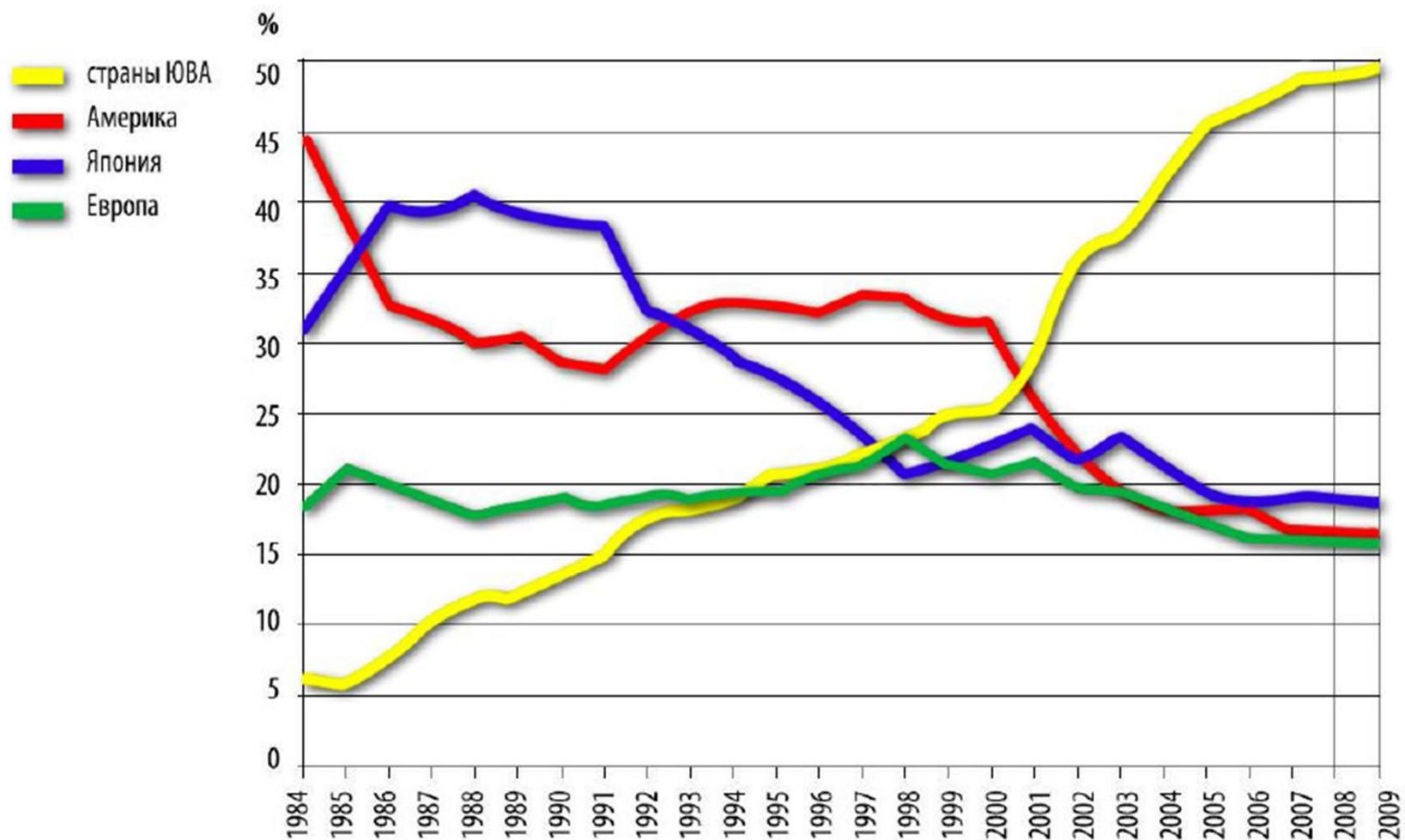
\$млрд

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">1. Повышение ставок таможенных пошлин на электронные модули и аппаратуру до 15-20%.2. Субсидирование расходов по выходу на зарубежные рынки (выставки, конференции, маркетинговая информация и пр.)3. Налоговые льготы для разработчиков электроники4. Льготное кредитования проектов НИОКР и инвестиций в производство | <ol style="list-style-type: none">1. Привлечение частных российских инвестиций из торгового бизнеса, ИТ-индустрии, энергетической отрасли2. Разработка широкой номенклатуры стандартной продукции для внутреннего и зарубежных рынков3. Локализация производства продукции зарубежных компаний4. Выход большого числа российских компаний на зарубежные рынки |
| 2021 - 2025 Переориентация отрасли на экспорт инновационной продукции | <ol style="list-style-type: none">5. Налоговые льготы и/или субсидирование расходов для крупнейших экспортеров6. Софинансирование наиболее значимых инвестиционных проектов, иницируемых отраслевым бизнес-сообществом7. Увеличение объемов финансирования инженерного образования и науки | <ol style="list-style-type: none">5. Переход от локального бизнеса к глобальному6. Точное позиционирование компаний на глобальном рынке в соответствии с имеющимися компетенциями и долгосрочными приоритетами7. Увеличение масштабов реализуемых инвестиционных проектов на порядок |
| 2026 - 2030 Глобальное технологическое лидерство в приоритетных направлениях | <ol style="list-style-type: none">8. Дальнейшее увеличение объемов финансирования инженерного образования и науки9. Совместное с российским бизнесом участие в международных инвестиционных программах развития новых технологий и новых рынков | <ol style="list-style-type: none">8. Создание и развитие глобальной научной и инженерной экосистемы вокруг приоритетных проектов и технологий |

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"> 1. Поколение 90-х (частные) 2. Постсоветские заводы 3. Поколение 2000-х (частные) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Новое поколение (акционерные) 2. Поколение 2000-х 3. Поколение 90-х |
| 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"> 1. Гос. предприятия 2. Локальный бизнес | <ol style="list-style-type: none"> 1. Глобальный бизнес 2. Глобальные потребительские рынки 3. Локальный бизнес 4. Гос. предприятия |

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
- 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)