

ДИСКУССИЯ

«ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ:

ПО ЗАКАЗУ ГОСУДАРСТВА
ИЛИ ПО ЗАКОНАМ РЫНКА?».

ЧАСТЬ 1

»

Формат дискуссионного баттла, который прошел в рамках выставок ЭкспоЭлектроника/ЭлектронТехЭкспо 2021, – это живая дискуссия отраслевых экспертов без заранее подготовленных презентаций и написанных текстов. Экспертам было предложено обсудить, каким стратегиям развития могут отдать предпочтение участники рынка, и кому принадлежит ведущая роль в формировании спроса на гражданскую продукцию – государству или рынку. В дискуссии были использованы результаты отраслевого опроса, совместно проведенного ГК Остек и компанией NYVE. Модератором баттла выступил Антон Большаков, директор по маркетингу ГК Остек.

Перед началом дискуссии зрители из предложенных тем выбрали три для обсуждения:
Рынки: расчет на государство или самостоятельный поиск?
Импортозамещение: копировать или создавать свое?
Отечественная продукция на экспорт – это возможно?



Голосование, проведённое перед началом дискуссии, показало, что большинство зрителей придерживается позиции, что законы рынка должны формировать спрос на гражданскую продукцию.

Эксперты, защищающие позицию «Ведущая роль в формировании спроса на гражданскую продукцию принадлежит государству»:



Владимир Семёнов,
заместитель директора, ООО «ТЕХНОТЕХ»

Алексей Мохнаткин,
заместитель генерального директора, ЗАО НТЦ «Модуль»

Арсений Брыкин,
генеральный директор, ЦНИИ «Электроника»

Эксперты, защищающие позицию «Ведущая роль в формировании спроса на гражданскую продукцию принадлежит рынку»:



Алексей Волостнов,
партнёр, практика «Стратегическое консультирование НЭО Центр»

Сергей Беляков,
директор по маркетингу, GS Nanotech

Алексей Карфидов,
сооснователь, генеральный конструктор,
«Студия инженерного дизайна Карфидов Лаб»

Эксперты в зале высказывали свое мнение как за первую, так и за вторую позиции:



Иван Фефилов,
советник генерального директора, АО «НИИЭТ»

Дмитрий Корначёв,
исполнительный директор, Ассоциация «Консорциум предприятий в сфере автомобильных электронных приборов и телематики»

Препятствия, сдерживающие увеличение доли гражданской продукции

Высокие начальные издержки на разработку и запуск производства ГП	65,0%	47,4%
Сомнительная репутация отечественной электронной продукции	53,3%	45,3%
Невозможность обеспечить конкурентоспособную цену продукции	55,0%	43,2%
Нехватка финансовых средств	33,3%	39,7%
Отсутствие компетенций, необходимых для создания востребованных продуктов	40,0%	20,9%
Невозможность быстрого достижения необходимых масштабов деятельности	23,3%	24,4%
Отсутствие информации о конкурентной ситуации на рынках	21,7%	23,1%
Недостаточное качество инновационной инфраструктуры	36,7%	17,5%
Жесткое противодействие традиционных участников рынка	10,0%	16,7%
Преимущества конкурентов вследствие обладания уникальными патентами	20,0%	12,8%
Лояльность поставщиков и потребителей к традиционным участникам рынка	6,7%	10,3%
Другое	8,3%	5,1%

■ Государственная компания
■ Частная компания

1

Что из перечисленного больше всего препятствует расширению выпуска гражданской продукции?

Раунд 1. В чем ключ к успеху: в господдержке или в самостоятельном поиске новых рынков сбыта?

Антон Большаков: Давайте сначала посмотрим на ответы, полученные на вопрос: «Что из перечисленного больше всего препятствует расширению выпуска гражданской продукции?» (рис 1) из нашего отраслевого опроса. И государственные, и гражданские предприятия сходятся в первых трех позициях. Но есть и интересные различия в ответах об отсутствии компетенций, нехватке инфраструктуры, противодействии традиционных участников рынка.

Итак, прошу экспертов высказать мнение по вопросу «Гражданские рынки: расчет на государство или самостоятельный поиск?»

Алексей Мохнаткин: Сразу хочу сказать, что я в большинстве вопросов не вижу противоречий. И дискуссия, скорее, не о том – или господдержка, или рынок – а о вопросе баланса и в соотношении этих мер, и в необходимости государственного вмешательства в экономику, и в степени регулирования со стороны государства. Поэтому я бы хотел поговорить именно об этом.

Мы проводили анализ рынка и мер, которые предпринимали наши страны-конкуренты. И показывали достаточно подробно, что ни одна лидирующая в мире страна не обошлась без жестких протекционистских мер. Именно это позволило им вырастить национальных лидеров, создать мировой конкурентный продукт и мировые конкурентные компании. Давайте посмотрим на знаменитые бренды. Samsung до конца 90-х годов, до 1997 года, был чебодем. Это даже не госкорпорация. Это нечто такое, очень специфически корейское, где государство прямо пронизывает эту структуру от и до. Или пример компании Huawei: если бы не помощь государства, где была бы эта компания? Общеизвестна политика Японии по поддержке и развитию своих национальных чемпионов. И именно лоббирование правительством Японии интересов японских компаний позволило им открыть американский рынок в результате ряда политических сделок и получить достаточно сильные позиции на мировом рынке. Поэтому господдержка российской микроэлектронике нужна: в виде стратегии, в виде поддержки, в виде структуры.

Конечно, каждый предприниматель должен самостоятельно искать рынки сбыта, принимать на себя риски, выбирать стратегию, продукт, маркетинг и принимать на себя итоговое решение – как ему жить, какой дорогой идти и что делать. Поэтому мой ответ: естественное сочетание господдержки и самостоятельного поиска рынков сбыта. Но господдержка – обязательно.

И последняя мысль, которую хотел здесь донести: государственный рынок на сегодняшний момент, особенно в радиоэлектронике, это всё-таки 50 % рынка потребления в России и без государственного участия – это не рынок.

Алексей Волостнов: Против тезиса, что ни одна страна не развивала микроэлектронику без мер государственной поддержки, вообще не возражаю: он правильный, абсолютно единственно возможный. Действительно, во всех странах, будь то Корея, будь то японская микроэлектроника, будь то США, Германия, немецкие, французские кластеры, господдержка везде явная, она есть, она присутствует – и государство в этой стратегически важной отрасли было и будет всегда. Открытого рынка там не может быть, учитывая, что сейчас всё больше и больше протекционизма на мировом высокотехнологичном рынке. Это такое поле битвы, если хотите.

Другой вопрос: на что рассчитывать компаниям: на себя или на государство? На государство в нашей стране можно рассчитывать. Можно, конечно, и просчитаться,

но рассчитывать всегда можно. В этом смысле любая частная инициатива, частная компания, как правило, бегают быстрее, более эффективна и лучше выживаемость у этой частной инициативы без какой-то господдержки. Поэтому, если мы хотим конкурировать на мировом рынке, надо растить частные компании. Мы же, наверное, об этом чуть позже поговорим, можно ли создать продукт исключительно для российского рынка – скорее всего, нет. Если мы хотим конкурировать на мировом рынке, то нужно самостоятельно искать рынки сбыта, самостоятельно искать смыслы, самостоятельно формулировать продуктовую линейку и предложения для клиентов.

Можно так и сидеть в парадигме: «Давайте подождём, что государство нам скажет произвести. А давайте цены теперьотрегулируем». В рамках гособоронзаказа это возможно, но мы же все хотим, чтобы это был не только гособоронзаказ, а чтобы это была гражданская продукция, импортозамещение и дальнейшее развитие. А здесь пока работают рыночные механизмы. И в части гражданской продукции МИНПРОМТОРГ не может всё знать и не должен. В этом смысле от компании требуется активная позиция – идти вперёд, предлагать государству, говорить: «Здесь нам надо производить, здесь точка роста, здесь точка роста, здесь точка роста».

Арсений Брыкин: Лично моя экспертная позиция в том, что государство ни в коем случае не должно устраняться от роли регулятора на рынке, тем более, если это высокотехнологичный рынок микроэлектроники, который пронизывает практически все другие рынки, какими бы они ни были. Поэтому государство, как регулятор, в любом случае обязано присутствовать на рынке и определять на нём правила игры. Это раз.



Второе. Если посмотреть на возрастающую международную конкуренцию вкрупне с геополитикой и интересами различных государств, очевидно, что современный рынок электроники это, по сути, конкуренция мер господдержки различных стран по отношению друг к другу. Причём не только мер поддержки, мер, регулирующих рынок, но также и отдельных мощных действий, которые никаким правилам и нормам не только ВТО, но и прочих практик не соответствуют. Можете вспомнить, что сделал Президент США Дональд Трамп с точки зрения реакции на доминирование китайских производителей электроники – тот же Huawei в один момент выдворили с рынка США. Просто волевым решением. Поэтому второй тезис, что в электронике, увы, де-факто существует конкуренция стран с точки зрения мер, регулирующих рынки, и мер, поддерживающих своих производителей, чего бы государству это не стоило.

Третий тезис – это некоторый ответ на реплику оппонировавшей команды о том, что нужно бегать по рынку и самим искать место под солнцем. Да, соглашусь, но этот рынок должен существовать по правилам, которые установило государство. Соответственно, забег должен быть тоже регулируемым. Так что одно другому не вредит.

Сергей Беляков: Алексей Мохнаткин сказал о том, что отечественный рынок госзаказа занимает существенные 50%. В развитых странах рынок госзаказа гораздо ниже. В некоторых странах даже на порядки ниже. И остальные доли рынка формируются как раз рыночными механизмами, отношениями, компаниями, которые существуют в рыночной парадигме, о чём говорил Алексей Волост-



нов: нужно создавать продуктовые линейки, выводить продукты самостоятельно.

Безусловно, соглашусь, что в переходный период, в котором сейчас существует наша индустрия, поддержка государства особенно важна. И рынок госзаказа будет вытягивать нашу индустрию из того состояния, где мы сейчас находимся. Но концептуально всё-таки со временем государственное регулирование и доля государственного заказа должны снижаться. Я полагаю, что это как минимум перспектива ближайших 10-20 лет.

Если посмотреть на опыт нашей компании GS Nanotech, то она как раз тот яркий пример компании, которая сама создавала рынок, сама создавала продукты и выводила их на рынок и продолжает это делать. И за 30-летнюю историю GS Nanotech мы, по сути, никогда не участвовали в каком-то государственном заказе, при этом компания успешно существует. Безусловно, мы видим тенденции по импортозамещению и начинаем сейчас участвовать в этом рынке тоже. Но наш опыт показывает, что рыночные механизмы нужно запускать самостоятельно.

Владимир Семёнов: Я хотел бы обострить нашу дискуссию вопросом. До 2016 года частный бизнес в России развивался без господдержки? Нет. Да, отдельная горстка компаний к этому моменту получила хорошее усиление за счёт собственных серьёзных инвестпроектов, но их было немного. Потому что тогда был рынок ВПК, были предприятия ВПК, которым государство активно помогало модернизироваться, которые после окончания модернизации сказали, что они, кроме тяжёлой техники, ничего делать не могут. Но тогда не просматривалось того количества перспектив и номенклатуры на рынке, которые стали появляться сейчас благодаря государственному регулированию рынка. Поэтому без госучастия в этом вопросе, я считаю, никаких перспектив нет.

И однозначно, если сейчас государство опять сделает паузу и скажет частному бизнесу: «Попробуй развиваться сам» – опять всё затухнет.

Алексей Мохнаткин: На самом деле, если смотреть в суть вопроса, то она сводится к тому, что рынок будет развиваться без господдержки исключительно самостоятельными усилиями игроков? Либо ему необходимы для развития господдержка и госрегулирование? Давайте на этот вопрос ответим. С нашей стороны достаточно консолидированная позиция, что без сильного участия государства, без господдержки рынок электроники в России не поднимется и не выживет, и не будет сколько-нибудь существенным на мировом рынке.

Алексей Карфидов: Я хотел бы оттолкнуться от сути самого вопроса по предпринимательской части. Мне кажется, что тот предприниматель, который изначально рассчитывает не на свои силы, а на чьи-то ещё, на внешнюю поддержку – это не предприниматель вообще по смыслу и по духу. В любом случае, любой хороший предприниматель только на свои силы изначально и рассчитывает.

Арсений Брыкин хорошо сказал о том, что государство не должно устраняться от регулирования и поддержки. Но при этом я считаю, что всё должно быть в меру, и наша предпринимательская сильная сторона, в первую очередь, в эффективности. Посмотрите на результаты ответов, выведенные на экран. Они выглядят так, что государственные компании просто жалуются на внешние условия, говоря: «У нас тут большие издержки, у нас не хватает». А предприниматели, судя по ответам, умеют более аккуратно взвешивать свои технические и финансовые усилия, необходимые для создания чего-то нового. И тут, я считаю, наша позиция, как позиция частного бизнеса, изначально концептуально просто правильна. И голосование, которое было проведено в самом начале, демонстрирует, что сама поддержка этого вопроса сидит в голове у людей.

Арсений Брыкин: В связи с тезисом о том, что предприниматель должен развиваться без всякой помощи государства, у меня вопрос: Жэнь Чжэнфэй, создатель Huawei, кто он в вашей классификации? Предприниматель?

Алексей Волостнов: Пример Huawei хороший – большая понятная компания. Давайте признаем, что в Китае всех миллиардеров назначает ЦК компартии. Посмотрите, что там сейчас делают с Джеком Ма, и посмотрите, что там делают с другими компаниями, которые взяли и выросли настолько, что представляют системные риски для государства. Поэтому, если говорить о Китае, конечно, основатель Huawei – предприниматель. Это человек с предпринимательским талантом, который строил большую компанию и построил. Что за ним стояло? За ним стоял большой китайский внутренний рынок, за ним стоял гигантский китайский госзаказ, который

позволял ему развиваться на первоначальном этапе и создавал все условия, чтобы эта компания развивалась и дальше, наращивала мышцы своего НИОКР, наращивала свои продукты и дальше уже с этими продуктами шла на мировой рынок.

Конечно, он предприниматель. Пользовался ли он господдержкой? Конечно, он пользовался всей китайской господдержкой, которая ему была доступна. Как и любой предприниматель пользуется всеми возможными мерами и всеми возможностями, которые ему создаёт рынок, в том числе и государство, будучи частью этого рынка.

Вопрос из зала: Простой вопрос: июнь 1941, на нас напали, нужно переводить предприятия на восток, нужно защищать Родину. Какими рыночными механизмами вы простимулируете людей защищать Родину, напрягать усилия и так далее? Какими рыночными механизмами могли бы мы отрегулировать мобилизацию промышленности и победить?

Алексей Карфидов: Когда совершено нападение на государство – это экстренная ситуация, и государство вынуждено играть основную решающую роль и порой принимать болезненные решения, касающиеся тех или иных компаний. В общем, мне кажется, это не меняет сути вещей.

Антон Большаков: Если государство должно быть регулятором и заказчиком, какие механизмы позволяют компаниям быть конкурентоспособным, если государство – один из основных заказчиков?

Арсений Брыкин: Регуляторная функция государства имеет большое многообразие. И один из механизмов – гарантированные государственные закупки, а также механизмы государственных закупок через крупные инфраструктурные проекты, которые мы сейчас называем «национальные проекты». Это мощнейший инструмент создания гарантированного платежеспособного спроса



на рынке для тех, кого государство хочет поддержать и развить за счёт собственного рычага финансирования. Это большое поле, на котором государственные механизмы в умелых руках могут творить чудеса.

Почему я снова повторю: сейчас в электронике идёт конкуренция мер государственного регулирования на глобальном рынке, ориентированных на национальных производителей той страны, которая пытается конкурировать со всеми остальными. Это делают и американцы, и израильтяне, и корейцы, и китайцы, и все на свете. Нам тоже нужно научиться этими регуляторными механизмами пользоваться. Если же мы отринем эту идеологию, связанную с правильным регулированием, и сосредоточимся на фразе, которая только что прозвучала от одного из наших слушателей: «Рынок отрегулирует всё», то ничего он не отрегулирует. Он будет просто безропотно отдан тем, кто на этом рынке пользуется большим количеством правильных механизмов регулирования, поддержки и различных форм продвижения со стороны государства под прикрытием частных или участных компаний. □

Согласно зрительскому голосованию по итогам раунда счёт 1-0 в пользу синей команды.

