

Государство ждёт оппонента

Эксперты обсудили, как сделать отечественную электронику доходной

Хотя сегодня доля России на мировом рынке электроники более чем скромная – всего 0,3%, планы у профессионального сообщества амбициозные – к 2035 году выйти на показатель 3%. Реализовать задуманное, очевидно, будет непросто: по мнению экспертов, проблема отечественной электронной продукции в том, что по своим продуктовым характеристикам она неконкурентоспособна. Если вовремя не предпринять соответствующие стимулирующие меры, в цифровой экономике будущего Россия окажется в числе отстающих. Если же преодолеть разрыв удастся, наша страна получит «входной билет» на глобальный рынок электроники и сможет участвовать в развитии мировых технологий и экономики. Об этом говорили на конференции «Российская электроника. Поиск новых точек роста», состоявшейся в Москве 28 июня. Мероприятие организовали Информационное агентство России ТАСС и Ассоциация разработчиков и производителей электроники.

ИНТЕРЕСА К ИНВЕСТИРОВАНИЮ НЕТ

На значимости диалога между профессиональным сообществом и властью акцентировал внимание заместитель министра промышленности и торговли РФ Олег Бочаров, заверив: в перспективе подобные встречи станут регулярными: «Учитывая, что микроэлектроника является самой динамично развивающейся отраслью в мире, нам необходимо периодически сверять позиции, тем более, регулятор вырабатывает какие-либо документы не для себя, а для рынка. Сейчас, по нашим наблюдениям, бизнес чаще выступает в роли просящего: просит профинансировать его разработки, закрыть от конкурентов, субсидировать его деятельность, закрыть таможенно и обеспечить гарантированный спрос на продукцию, но государство не вправе нарушить базовый рыночный принцип. Мы хотим дискутировать с бизнесом на равных, как с оппонентом, который может сформулировать запрос на государственное регулирование, что позволит установить комфортные для всех игроков правила, не подменяющие рыночные механизмы».

Задача государства, по мнению исполнительного директора Ассоциации разработчиков и производителей электроники (АРПЭ) Ивана Покровского, – настроить регулирование таким образом, чтобы у компаний появилась

возможность для созидательной конкуренции, а также компенсировать их отставание от иностранных коллег на старте.

«Критерием правильной настройки регулирования будет интерес к инвестированию со стороны торговых компаний, занимающихся дистрибуцией, системных интеграторов, операторов услуг связи и различных ИТ-услуг: отрасль начнёт развиваться только тогда, когда им станет выгодно инвестировать в разработки и производство. Пока это невозможно: с таким масштабом деятельности, как сегодня, в цифровой экономике будущего отечественная электроника никому не нужна. 0,3% мирового рынка – это уровень, с которого можно катиться только вниз», – признал эксперт.

Разделяют это мнение и сами инвесторы.

«Мы вынуждены констатировать: в настоящий момент гораздо выгоднее вкладывать средства в лесопереработку, чем в электронику, – говорит директор по стратегическому маркетингу холдинга GS Group Андрей Безруков. – Наши инвестиции в электронику уже составили более 6 млрд рублей, они пошли на развитие производства, компетенций, подготовку персонала, создание нескольких тысяч рабочих мест, и мы готовы вложить ещё столько же, но только в том случае, если в России появится рынок».

Участники дискуссии уверены: отрасль может стать доходной для российской экономики, однако нужно менять подходы – нынешняя дотационная модель ни к чему хорошему не приведёт. При этом важно не перестараться – в противном случае ждёт другая крайность – зарегулированность, когда государство берёт на себя слишком много и «душит» частную инициативу – такой подход окончательно убьёт мотивацию компаний, предпринимателей и саму конкуренцию.

«В условиях открытого нерегулируемого рынка развития ждать не стоит, к тому же, ситуация на мировом рынке электроники такова, что ряд транснациональных компаний, а среди них, к слову, нет российских, забирают все инвестиционные ресурсы с рынка, другим не остаётся ничего», – посетовал Иван Покровский.

Как выяснилось, профессиональное сообщество возлагает большие надежды на сформированную в середине июня Ассоциацию разработчиков и производителей электроники, появление которой можно считать своеобразным ответом на существующие вызовы и запрос бизнеса относительно формирования отраслевой кооперации.

Сегодня в Ассоциацию входят более 40 компаний с общим годовым оборотом более 40 млрд рублей, создавшие 10 тысяч высокопроизводительных рабочих мест на территории России. Одна из ключевых целей АРПЭ – выстроить взаимодействие с ведомствами, в первую очередь, с Минпромторгом и Минэкономразвития. Разумеется, вопросов предстоит решить немало, в том числе, в части таможенно-тарифного регулирования. Кроме того, члены АРПЭ видят необходимость создания проектного офиса по развитию информационных технологий, электроники и цифровой экономики в рамках Правительства РФ. Эта инициатива позволит улучшить координацию и реализовать многие программы, в частности, по развитию цифровой экономики в РФ.

Андрей Безруков убеждён: национальная электронная промышленность должна стать основой цифровой эконо-

мики, но построить независимую международно-субъектную Россию, сохранить и закрепить глобальное лидерство нашей страны к 2035 году, не имея передовых технологий и не делая ставку на отечественную электронику, не удастся. Всё-таки, цифровая экономика – это не только «железо», но и новые принципы организации бизнес-кооперации.

«Если мы хотим завоевать 3% мирового рынка, недостаточно только озвучить эту цель, её нужно закрепить на государственном уровне, а частным компаниям и государству необходимо договориться о том, как её достигать», – заметил спикер.

Придётся повышать эффективность

В 2016 году выручка электронного кластера Госкорпорации «Ростех», объединяющего активы в области электроники, составила 201 млрд рублей, а EBITDA – 29 млрд рублей. В масштабах мира показатели не особо выдающиеся, у иностранных конкурентов результаты лучше, тем не менее, это неплохой внутренний ресурс, который можно вложить в венчурные проекты и создание новых технологий. Между тем, в соответствии с новой стратегией, к 2025-му годовая выручка электронного кластера должна вырасти до полутора триллионов рублей. Получается, необходимо каким-то образом обеспечить рост примерно на 22,5% в год.

«Если не сможем взять такой темп и сократить разрыв с конкурентами, в какой-то момент нас поглотят более устойчивые игроки. Ничего не поделаешь, таков тренд современности: на рынке практически не остаётся малых независимых игроков в области производства электроники, электронно-компонентной базы и конечных изделий», – подчеркнул директор по особым поручениям государственной корпорации «Ростех» Василий Бровка.

Чтобы выйти на международный рынок в качестве конкурентного игрока, отечественным компаниям придётся постараться: повысить собственную эффективность, разработать новые продукты и технологии в пяти основных гражданских направлениях: передача и хранение больших и сверхбольших данных, фотоника и электронно-компонентная база, система безопасности, в первую очередь, кибербезопасности, медтехника и оптика. Кстати, сегодня доля гражданской про-

дукции электронного кластера составляет всего 15%, остальное – военная.

Инициатива должна исходить от бизнеса

До сих пор поддержка электроники со стороны государства РФ, в общем-то, сводилась к субсидированию разного рода затрат: НИОКРов, процентных ставок и т.д. Понятно, что такая модель поддержки довольно быстро себя исчерпает.

«Также год назад была попытка консолидировать государственный спрос и сфокусировать его на российских производителях. Однако этот механизм коснулся только микроэлектроники, где у нас полтора предприятия – «Микрон» и «Ангстрем-Т» как половинка», – уточнил помощник Президента России Андрей Белоусов.

По его словам, сейчас в центре внимания Правительства Программа развития цифровой экономики, которая позволит сократить почти вдвое отставание России в сфере высоких технологий от наиболее развитых стран.

«В документе будут два раздела, относящихся к аппаратной части. Один связан с регуляторикой – в первую очередь, касается развития информационных систем, второй регламентирует создание инфраструктуры для цифровой экономики: сетей, центров обработки данных», – комментирует помощник главы государства. – Чтобы была возможность всё это финансировать, Правительство обсуждает вариант создания «дорожного» фонда, мощность которого составит ориентировочно 100 млрд рублей. С точки



Андрей Безруков

зрения поддержки, это внушительная сумма. Кроме того, обсуждается конструкция централизации государственного спроса на аппаратную часть, ведь сегодня министерства сами покупают компьютеры, телекоммуникационное оборудование, и эффективность расходов средств под большим вопросом. Ситуация на рынке меняется очень быстро, мы занимаемся реформированием линейки инструментов поддержки и предлагаем коллегам – представителям компаний включиться в эту работу – только совместными усилиями можно выработать максимально эффективные правила и инструменты».

Также господин Белоусов выступил с инициативой создания рабочей группы из числа разработчиков и производителей электроники, которая могла бы выработать свои предложения по увеличению ввозных пошлин на элек-





Константин Носов

тронику: «Никаких барьеров механизма изменения ввозных пошлин не существует, но поймите: инициатива должна исходить от бизнеса, всё в ваших руках. В крайнем случае, если будет острая необходимость, можно ввести временные пошлины на уровне России».

Производители согласились, отметив, что важно настроить таможенное регулирование таким образом, чтобы производить в России было действительно выгоднее, чем импортировать готовую продукцию из-за рубежа.

Механизмы есть, но ими нужно пользоваться

Прежде чем говорить о завоевании позиций на мировом рынке, необходимо понять: с чем будем выходить на экспорт. Управляющий директор по нефинансовой поддержке Российского экспортного центра Константин Евстюхин упомянул о значительном потенциале экспорта российских программно-аппаратных комплексов: «Не секрет, что в мире идёт активная автоматиза-

ция производств. Перспективными для России могли бы стать рынки, которые сейчас растут темпами выше общемировых, но ещё не насыщены передовыми западными технологиями – Юго-Восточная Азия, Северная Африка, Латинская Америка. При этом, считаю, правильнее выходить не с отдельными, а с комплексными предложениями под крупные заказы, тендеры, организуемые в этих странах. В Индии, например, активно развивается государственная программа Smart City с приличным для страны объёмом инвестиций: государство и частный бизнес вкладывают по 15 млрд. Здесь российские компетенции пришлось бы весьма кстати, поскольку превышают компетенции индийских коллег. Другой пример – проект на \$70 млн по автоматизации городского транспорта в Мьянме (Вьетнам). Российские компании участвуют в нём, формируя запрос под объявленный тендер. Крупный государственный проект с объёмом инвестиций в \$50 млн на поставку систем безопасности и секьюритизации государственных органов власти реализуется в Аргентине, отечественные компании участвуют там и надеются выиграть тендер.

По мнению Константина Евстюхина, государством созданы все необходимые механизмы поддержки экспорта. В нынешнем году особую поддержку получил несырьевой экспорт: «Экспорт промышленности, электроники полностью подпадает под все эти меры и специальные проекты поддержки: это и защита товарных знаков за рубежом, и защита прав на интеллектуальную деятельность, и вопросы поддержки сертификации и экспортных НИОКР, и логистики доставки, и экспортное кредитование с конкурентными ставками – так давайте всем этим пользоваться. Не стоит забывать: технологии, которые сей-

час предлагаются в мире, по определению должны быть качественными и конкурентоспособными. Кроме того, наблюдается конкуренция мер поддержки, и наше государство, на мой взгляд, движется в авангарде этих мер и предложений. Применяя на практике имеющиеся инструменты, мы сможем достичь цели в 3% объёма мирового рынка в течение десяти лет».

Василий Бровко добавил: «У тех же IT-компаний есть множество продуктов, которые могут быть востребованы за рубежом. Другое дело, что отдельная российская компания часто не может выйти на иностранные рынки, поскольку они не всегда прозрачны, соответственно, не совсем понятны правила игры. Кроме того, транзакционные издержки выхода на международный рынок превышают добавленную стоимость, получаемую на этих рынках».

Андрей Белоусов прокомментировал: «Хотелось бы понять: куда вы планируете экспортировать? На Европу рассчитывать не стоит – там всё забито дешёвой китайской и корейской электроникой, в обозримом будущем двигаться туда точно нет смысла. Да, есть азиатские рынки, но они устроены по-другому: в Азии все страны связаны друг с другом преференциальными соглашениями, и там вообще таможенные пошлины не работают. Допустим, решим продавать электронику на индийском рынке, но поскольку Индия и Южная Корея заключили преференциальное соглашение в части электроники, нас не пустят на рынок, если мы не предложим более выгодные условия, в том числе, касательно пошлин. Так что, прежде чем строить наполеоновские планы относительно экспорта, определитесь, чего вы хотите. Тогда и мы будем понимать, в какой трансформации нуждается регуляторная база, и с чего следует начать».

А вот по мнению Олега Бочарова, чтобы запустить на внешний рынок действительно успешный и интересный продукт, нужно для начала развить внутреннюю конкуренцию, и здесь, конечно, придётся потрудиться всем: разработчикам, производителям и государству.

Инструменты и парадоксы

Существующие меры государственной поддержки оценил заместитель генерального директора АО «Связь инжиниринг» Владимир Хлебников:



«В прошлом году вышло Постановление Правительства №925, в котором говорится о приоритете товаров российского происхождения по отношению к товарам иностранного происхождения, и неплохом преимуществе в 15% на государственных тендерах. Документ действительно полезный, но в нём нет главного – пояснения, что подразумевается под формулировкой «товар российского происхождения». Следуя логике, видимо, нужно обратиться к вышедшему годом ранее Постановлению Правительства №719 о критериях отнесения промышленной продукции к продукции, не имеющей аналогов, а также приказу Министерства промышленности и торговли РФ №3568 о порядке подтверждения статуса производства промышленных товаров на территории РФ. По сути, Постановление №719 даёт возможность, попав в приложение к нему, то есть в перечень промышленной продукции, которая соответствует требованиям, предъявляемым к промышленной продукции, произведённой на территории РФ, получить определённый протекционизм на внутреннем рынке. Однако прежде предстоит пройти определённые процедуры, например, получить акт экспертизы в региональной Торгово-промышленной палате. После двух лет действия данного Постановления, в него попали всего четыре группы промышленных товаров из раздела радиоэлектроники: светодиодные светильники, продукция ГЛОНАСС, микросхемы и ряд узкоспециализированных приборов. Хочу призвать отрасль активнее пользоваться этим механизмом, тем более, Минпромторг довольно оперативно обрабатывает поступающие обращения».

Упомянул эксперт и о другой стороне медали, которая не является тайной: «Нередко иностранные компании идут по такому же пути и, получив акт экспертизы от ТПП, заявляют, что их продукция соответствует критериям Постановления №719, хотя на самом деле в лучшем случае они всего лишь переклеивают наклейки. Так что этот механизм, безусловно, требует доработки».

Ещё один, казалось бы, вполне рабочий, но мало востребованный инструмент – Постановление Правительства №968 об ограничениях и условиях допуска отдельных видов радиоэлектронной продукции, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных

нужд. В отрасли этот документ называют «третий лишний», поскольку в нём указывается перечень продукции, по которому если на конкурс выходят два отечественных производителя и доказывают свою принадлежность к российскому рынку, третий участник иностранного происхождения просто выбывает. Ещё один плюс в пользу данного механизма – этот перечень не является окончательным, по мере необходимости его можно дополнять.

Генеральный директор АО «Ангстрем» Константин Носов согласился, что государство не игнорирует электронику: уже вышло более 17 постановлений Правительства РФ с мерами поддержки отраслевых предприятий, более 5 постановлений, устанавливающих преференции для отечественных производителей радиоэлектронной продукции, запущено свыше 20 программ поддержки экспорта, утверждены критерии отнесения отечественной продукции к интегральным схемам первого и второго уровня. В чём же тогда проблема импортозамещения в отрасли микроэлектроники?

«Парадоксально: иногда мы поставляем некоторые продукты на мировой рынок, но на собственный, российский, пробиться не можем, – недоумевает господин Носов. – Взять, к примеру, ситуацию с отсутствием локализации микроэлектроники для светодиодных светильников. Проблема в том, что заказчики не осуществляют напрямую покупку микроэлектронных изделий, они приобретают уже конечное изделие. Хотя задачу по повышению уровня локализации должно решать Постановление Правительства РФ от 17 июля 2015 года №719, оно не предъявляет требования по применению интегральных микросхем. В результате в драйвере светоди-



Иван Покровский

одной лампы 0% российских электронных компонентов. Соответственно, компании гораздо легче зарегистрировать и открыть российский офис, фактически скопировать зарубежный аналог, привезти иностранные компоненты – пошлины на них нулевые, и продукт будет считаться российским. Неудивительно, что в проигрыше все: производители микроэлектроники – потому, что потенциальные клиенты не заинтересованы покупать отечественные продукты; а у тех, кто создаёт эти драйверы, нет стимула придумывать что-то своё, когда можно скопировать чужое решение».

Есть и позитивные примеры: 22 июня подписано Постановление Правительства РФ №734, которое вносит некоторые изменения в 719-е постановление. В частности, в новом документе чётко прописаны требования по использованию российской элементной базы для тахографов ГЛОНАСС: таким образом, теперь появилась своего рода дорожная карта, где оговаривается, какие





Владимир Хлебников

типы элементов должны присутствовать в приборе, чтобы он считался отечественным. Российские производители микроэлектроники поддерживают такой подход.

«Вот этот продукт будет считаться отечественным, на него можно будет привлекать частные инвестиции, поскольку понятен рынок, понятны объёмы и стимулы инвестирования. Такой подход позволит нам создавать конкурентоспособный продукт для мирового рынка», – резюмировал Константин Носов.

Генеральный директор GS Nanotech Евгений Масленников убеждён: импортозамещение – не самый правильный термин для рынка электроники, как, впрочем, и импортонезависимость, поскольку ни одна страна не может максимально консолидировать на своей территории все возможные реше-

ния, хотя такие попытки, конечно, имеются.

«Если завтра введут высокие таможенные пошлины на компонентную базу, от этого пострадает вся экономика России: у нас не так много производителей компонентной базы, но огромное количество производителей количественных устройств, которые от цены и от возможности выбора страдают существенно больше. С другой стороны, закрытость рынка либо поддержка собственных производителей может решаться и через налоговые льготы – те же налоговые льготы, которые были предоставлены в IT-структуре, не повредили бы и производителям микроэлектроники внутри страны», – отметил спикер.

ДОГОВОРИТЬСЯ «НА БЕРЕГУ»

Выслушав комментарии представителей отрасли, Олег Бочаров резонно заметил: не помешало бы определиться «на берегу», на что будут делать ставку отечественные компании: на дешёвое и массовое или дорогое и серийное производство? Исходя из этого, государство определится, какие меры поддержки сейчас нужны.

«Если вы будете локализовать дешёвое и массовое, потом не говорите, что не можете найти спрос на свои заводские мощности. Это очень важная развилка, и от того, по какому пути мы пойдём, в какой сектор будем вкладываться, зависит ваше положение на рынке в будущем, ведь выбрав неправильное направление, можно остаться за бортом, – говорит господин Бочаров. – Мы готовы создать систему поддержки научно-исследовательских, опытно-

конструкторских работ, но для начала хотим понять: есть ли рынок и заказчики на эти разработки, и только после этого готовы нанизать на конкретный заказ все меры государственной поддержки».

Однако представители отрасли не согласились, заявив, что противопоставлять массовую продукцию серийной дорогой некорректно. По их мнению, следует придерживаться T-образного подхода, когда массовое и дешёвое – это горизонталь, которая покрывает всю отрасль и необходима для поддержки, стыковки с рынком. Это позволит замкнуть на Россию множество каналов поставок разных технологий со всего мира. Вертикаль же предполагает концентрацию на узких направлениях, в которых отечественные производители ожидают прорыва. Причём выбирать эти направления нужно не случайным образом, а с опорой на отечественную научную школу, на быстро растущий спрос на формирующихся рынках, плюс – на поддержку государства.

ПРОИГРЫВАЕМ КИТАЮ

О ситуации на российском рынке телекоммуникационного оборудования рассказал директор московского представительства ООО «Предприятие «Элтекс» Георгий Ромский. Он отметил, что объём отечественного рынка телекоммуникационного оборудования в настоящее время оценивается приблизительно в 150 млрд рублей в год, но только 6–8% в этом объёме занимают российские компании, которые производят оборудование на территории нашей страны. При этом выходит, что отечественные производители конкурируют не между собой, а с зарубежными, в основном китайскими, производителями ТКО.

«В законе о промышленной политике чётко сказано, что необходимо создавать равные конкурентные условия, которые имеют производители в России и зарубежных странах. Пока этого не наблюдаем. Основная проблема в том, что себестоимость производства телекоммуникационного оборудования в России превышает тот же показатель в Китае на 15–21%. При этом себестоимость самих производственных процессов практически такая же – мы используем те же производственные автоматические линии, но проигрываем из-за налогов и таможенных пошлин. Кроме того, для нас дороже



стоимость комплектации. Это стимулирует многих российских производителей размещать производство в Китае. Мы неоднократно обращались в Минэкономразвития с просьбой сделать нам такие же условия, какие, допустим, имеет Huawei в Китае – примерно такие же налоги, сборы, преференции, но до сих пор получали развёрнутые ответы – что работает в Китае или Казахстане, не работает в России. Часто регуляторы ссылались на требования ВТО, но сейчас позиция меняется, и мы готовы вместе с Ассоциацией включиться в эту работу и ещё раз вернуться к данному вопросу. Тем не менее, ощущаем значительную государственную поддержку от Минпромторга. Основная часть нашей продукции имеет статус российского происхождения, мы получили хорошую финансовую поддержку на совместные работы по НИОКР, рассматриваем вопросы по расширению производства».

По мнению спикера, чтобы создать равные конкурентные условия на рынке, необходимо предпринять всего пять мер. Во-первых, полагает он, нужно уравнивать себестоимость производства в России и Китае, используя таможенно-тарифное регулирование. Во-вторых, обнулить таможенные пошлины на электронные компоненты, аналоги которых не производятся в России. В-третьих, ослабить демпинговые процессы на рынке, усилив контроль за НДС при ввозе готового зарубежного оборудования. Четвёртым шагом должно стать создание рабочей системы преференций для применения российских продуктов в органах государственной власти, госучреждениях и компаниях с государственным участием, а пятым – предложение операторам и крупным государственным заказчикам реальных мер государственной поддержки, которые будут стимулировать их приобретать оборудование российского происхождения.

Ряд предложений относительно корректировки мер регулирования также внесла директор по логистике TPV CIS «Ти Пи Ви Си-Ай-Эс» Мария Савельева. По её мнению, прежде всего, стоит значительно увеличить ввозные пошлины на готовую продукцию – между комплектующими и готовой продукцией должен быть разрыв в 10–15%. При этом производимая на территории России продукция должна быть в рознице дешевле ввозимой при одинаковом качестве.

Не остался в стороне от дискуссии директор Департамента развития высоких технологий Министерства связи и массовых коммуникаций РФ Салават Мигранов, проанализировавший ситуацию со стороны государственного заказчика. По его словам, усилия Минкомсвязи, координирующего выполнение плана гарантированных закупок в стране, сейчас сосредоточены на двух аспектах: использовании отечественных чипов в разных сферах документооборота (паспортах нового образца, электронном полисе ОМС, водительских правах и радиочастотных метках), а также на развитии инфраструктуры – без этого аспекта все остальные усилия сводятся на нет.

«В части развития инфраструктуры мы ориентируемся на развитие и применение универсальных решений. С этим связан ряд сложностей: дело в том, что в России каждый орган власти ориентируется на какие-то свои решения, свою идеологию, свои системы, которые не всегда учитывают и используют наработанный опыт. В этой части мы хотели бы, чтобы нас больше поддерживали министерства и ведомства, которые выступают заказчиками – прилагаем для этого определённые усилия, поскольку на стороне Минкомсвязи имеются такие решения. Например, наше ведомство – единственное в стране, которое реализовало информационную систему полностью на отечественной процессорной архитектуре, на микропроцессорах «Эльбрус-4С». Я считаю, переход государства на универсальные российские решения мог бы ощутимо повлиять на увеличение объёмов производства на отечественных предприятиях».

Коснулись в ходе конференции и вопроса технического регулирования.

«С техническим регулированием всё просто: оно должно заработать, – комментирует Иван Покровский. – Могу привести пример технического регулирования на импорт электронных компонентов – комплектующих, которые не имеют самостоятельного применения, то есть никакого отношения к безопасности человека они также не могут иметь. Каждому разработчику электронной продукции конечных устройств приходится сертифицировать эти комплектующие, но по факту данная процедура превращена в абсолютный фарс, в профанацию. Когда мы на уровне компонентов понимаем, что это фарс и профанация, то же



Сергей Хохлов

самое распространяется на конечные изделия, которые в России производятся и проходят сертификацию по всем правилам, в то время как производителям импортной продукции, поступающей из Китая, достаточно заплатить 70 тысяч рублей за сертификат. Получив его, они могут везти продукцию в тех объёмах, в каких хотят. Только 70 тысяч рублей на комплектующие – серьёзный барьер, ведь в каждом изделии этих комплектующих сотни и тысячи, и чтобы получить сертификат на каждый компонент, нужно быть готовым выложить такую сумму. Коллеги, нам необходимо включить техническое регулирование. В принципе, технические регламенты написаны неплохо, но много проблем процедурного характера. От лица Ассоциации мы начали работать с ВТС, Евразийской комиссией, но пока не могу сказать, что нас слышат, а всё-таки хотелось бы получить поддержку».

В ответ Андрей Белоусов пообещал разобраться, что происходит сейчас с техническим регулированием в области электроники, заметив: без помощи АРПЭ здесь не обойтись, и призвал Ассоциацию активно участвовать во всех отраслевых процессах, донося до регулятора позицию профессионального сообщества. ©

Материал подготовила Елена Восканян.



Фотографии с конференции «Российская электроника. Поиск новых точек роста» смотрите на сайте www.soel.ru в разделе Фотоотчёты.