

# ЭКОНОМИКА РАДИОЭЛЕКТРОННЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ — тема

заочного "круглого стола", к которому редакция пригласила читателей в 3-м номере журнала за 1997 г.

Серьезность проблем побуждает к размышлениям. Публикуя в этом номере первые отклики, редакция надеется на продолжение разговора.

## Объединить усилия ...

Перед всеми предприятиями электронной промышленности, которые сейчас в массе своей работают не на полную мощность, а некоторые вообще не работают, стоит громадный по своей значительности вопрос: что делать? В общем виде ответ на него известен: нужно организовывать производство такой продукции, которая с экономической выгодой может быть продана на рынке внутреннем или внешнем. Эти рынки по меньшей мере надо знать.

Допустим, производитель (одно из предприятий или их ассоциированная группа) определился, какой вид продукции может быть им освоен и с прибылью реализован на рынке.

Увы, почти любой выбранный для производства и продажи товар попадет под категорию нового товара, который предлагается для нового рынка, и если только производитель не является монополистом, это самый трудный случай завоевания рынка. Намного проще реализовывать на освоенном рынке известную продукцию.

Возникает опасный соблазн решить проблему внутреннего рынка товаров кардинально: сделать рынок прежним, привычным для нас, закрыв его тем или иным образом для вдруг возникших нежеланных продавцов. Однако ясно, что поставленная так категорично задача становится политической со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Более реально регулирование пошлин на отдельные виды ввозимого товара, т. е. по каждому товару возможно принятие отдельного постановления, и это может быть решено правительством в рабочем порядке. Однако закрывать границы тотально для импортного товара нельзя, поскольку вы-

ходить со своим товаром на международный рынок можно только при условии взаимного обмена товарами, поэтому лучше не поддаваться соблазнам простых решений. И хотя отдельные постановления по тому или иному изделию не решают проблемы оживления всей электронной промышленности, все же при отсутствии средств или в условиях, так сказать, «кредитной блокады» это один из возможных методов постепенного запуска производства в отрасли.

Итак, будем считать, что отдельного постановления нет, предприятие рискует и пытается выпускать свою продукцию на рынок, где присутствует аналогичная. Можно утверждать, что если даже маркетинг проведен высокопрофессионально, были скрупулезно просчитаны возможности предприятия, максимально минимизированы размеры необходимых кредитов и т. д., встанет центральный вопрос: где и как получить финансовые средства на организацию выпуска выбранной продукции?

Более всего предприятие устроит бы кредит под малые проценты. Такой кредит можно получить только у государства. Однако если проанализировать структуру государственного бюджета, нетрудно прийти к заключению, что даже при самых благих намерениях государства его возможности кредитования на сегодня ничтожны. Есть еще один вариант получения денег — это кредиты акционерных банков. Такой банк государственному предприятию ощутимого кредита не предоставит, но для акционированных предприятий этот вариант может обсуждаться.

Однако ситуация с кредитами в целом на кредитном рынке ныне

очень сложная. Как известно, министерство финансов продает свои ценные бумаги под 50% годовых, нужны деньги на социальные нужды и текущие расходы. Очевидно, что этим самым подрывается всякая инвестиционная политика. В самом деле, зачем банку рисковать, кредитуя проекты предприятий, если, практически не рискуя, можно получить если не 50% годовых, то, с учетом инфляции, около тридцати. Ожидать же, что банкиры, несмотря ни на что, станут давать предприятиям кредит под 10%, более чем наивно. А какое же предприятие электронной промышленности, учитывая, что оно вынуждено производить новый товар для нового рынка, станет брать кредит под 50%! Это прямой путь к банкротству.

Однако общий размер кредитных банковских ресурсов, которые могли бы потенциально быть инвестированы в экономику, составляет для всей Украины величину, близкую всего к 5 млрд. грн. Для экономики Украины это капля в море (стоимость основных фондов предприятий превышает эту величину неизмеримо), поэтому в любом случае пришлось бы искать дополнительные источники финансирования экономики, т. е. и предприятий электронной промышленности. Такими источниками могут быть: свободные деньги на руках у граждан Украины или их вклады за границей, средства частного иностранного капитала (громадный финансовый рынок!) или различных иностранных фондов и государств. Как привлечь эти деньги в развитие предприятий?

Что касается кредитов, поступающих от иностранных государств, международных банков, крупных фондов и др., то эти структуры предпочитают давать



деньги под государственные гарантии, да и общая сумма таких кредитов, как показал опыт, находится на уровне 1 — 1,5 млрд. дол. в год. Эта сумма малозначительна. Реальным источником финансирования, в том числе и предприятий электронной промышленности, является частный капитал. Чтобы получить его деньги, нужно либо гарантировать ему хорошую прибыль, либо что-то ему продать.

Чтобы гарантировать хорошую прибыль, нужна продукция, уже имеющая рынок (тогда инвестор может все просчитать и принять решение). Практически это путь создания совместных предприятий с выпуском уже освоенной предприятием-инвестором продукции. При этом следует ожидать потери самостоятельности предприятия, зато сохраняется его профиль, люди получают работу, сохраняют и наращивают квалификацию, появляется перспектива развития. Если же предприятие собралось выпускать новую (в смысле рыночных критериев) продукцию, не теряя при этом самостоятельности, то заработать деньги, необхо-

димые для запуска в производство этой продукции, оно может на продаже части самого себя, т. е. той акционированной части, которая еще не продана. Можно пытаться продать ту часть, которая принадлежит фонду государственного имущества, с условием получения у государства права вкладывать вырученные деньги в развитие производства. Это трудный путь, потому что государство сегодня заинтересовано в том, чтобы использовать эти деньги для текущих нужд.

Можно было бы остановиться на анализе рынка продажи предприятий, ибо ясно, что каждое предприятие в результате проведения такой операции хотело бы получить для своего развития максимальную сумму. Однако это отдельная тема.

В сложившихся ныне условиях представляется наиболее перспективным, чтобы отдельные предприятия электронной промышленности, реструктурируясь, объединялись, создавая ассоциации, способные выпускать конечную продукцию, имеющую рынок. Для привлечения средств нужно ис-

пользовать все возможности, самим искать и всячески привлекать к сотрудничеству солидных отечественных и иностранных партнеров-инвесторов на уровне коллег, мэрий, отраслевых структур, экономических зон, регионов, межгосударственных связей.

Возможности украинского финансового рынка объективно очень малы по сравнению с ресурсами, необходимыми для внедрения современных мировых технологий в экономике Украины, в частности, в такой высокотехнологичной и наукоемкой отрасли как электронная промышленность.

Время уже почти упущено, накопленный потенциал, научный, кадровый, технический, тает на глазах. Люди, посвятившие себя развитию электроники, должны организоваться, выдвинуть лидеров в своей среде, чтобы поднять эту перспективную отрасль.

Зав. науч.-исслед. отделением ин-та УкрНИИПХпроект, к. ф.-м. н. Н. Е. СВАВИЛЬНЫЙ, г. Киев.

### **... через ассоциацию разработчиков и производителей**

Определенная законодательством возможность создания различных объединений привела к появлению множества разнообразных ассоциаций, корпораций, научно-производственных объединений, научно-производственных комплексов. Это, однако, мало повлияло на состояние промышленности и экономики. И тем не менее — речь идет об ассоциации, еще об одной ассоциации.

Предположим ситуацию, когда предприятие, оказавшись с деньгами, решило выпускать конкурентоспособную сложную электронную продукцию. Нужна разработка, подготовка производства, технология, нужны специалисты разного профиля с опытом разработки различных устройств. Одно предприятие не может решить эти задачи, тем более за короткий промежуток времени, поэтому раньше существовала специализация производителей по отраслям,

подотраслям, и процесс совместного освоения и выпуска управлялся.

Сегодня есть выбор: можно найти какую-то часть сложного изделия в благополучных странах, а можно заказать в своей стране. Первый путь более заманчивый, с большими возможностями, но с позиций державности им можно пользоваться только в случае, когда сами сделать не можем. Второй путь — воспользоваться той специализацией, которая существовала ранее.

К примеру, зачем сотне предприятий, выпускающих радиоэлектронные средства, иметь своих разработчиков и производство по источникам вторичного питания, если это могут делать несколько предприятий с определенными традициями, научным потенциалом и технологией производства, способных противостоять лучшим изделиям развитого Запада. Таким же

образом можно относиться к механическим конструкциям (базовым несущим конструкциям) и различным электронным модулям.

Предприятие (имеется в виду разрабатывающее и производящее продукцию одновременно, поскольку по-другому это неэффективно), может получить максимальный эффект, если сосредоточит свои усилия на том, что может делать лучше других. Остальное нужно по возможности приобрести там, где оно лучше и дешевле, и это «там» должно быть не в одном месте, чтобы не породить снова монополизм. При этом нужна, во-первых, международная стандартизация (иначе как можно обеспечивать совместимость), во-вторых, достоверное информационное обеспечение и, в-третьих, свой рынок. Последнее является наиболее важным, т. к. рынок должен стать дешевле, надежней и способствовать развитию своей экономики.

В наших условиях, особенно на период возрождения промышленности, нужна какая-то объединяющая организация, которую можно было бы условно назвать ассоциацией разработчиков и производителей радиоэлектронных средств. Одним из основных приоритетов такой ассоциации должно было бы стать использование международных стандартов.

Объединение усилий должно способствовать возрождению электронных отраслей промышленности.

Взять, например, выпуск электрорадиоэлементов (ЭРЭ). Кто может в условиях отсутствия оборотных средств и неработающей промышленности вкладывать средства в возрождение производства или просто в производство элементной базы, не зная о том, будет ли потребление? Сегодня говорят о невозможности и нецелесообразности производства ЭРЭ, имея при этом в виду микроэлектронику. Да, последняя, являясь ресурсоемким производством, не может быстро возродиться до отвечающего современным требованиям состояния. Но есть же целый ряд видов ЭРЭ, которые и раньше соответствовали мировому уровню.

Или производство механических конструкций. В СССР специализированных производств этого направления практически не было. Сегодня мировой рынок предлагает нам такое разнообразие конструкций, что иногда трудно даже представить себе эту номенклатуру. В то же время мы в состоянии многое производить самостоятельно, может быть, в некоторых случаях создавая совместные предприятия или приобретая лицензии. Нужно только знать потребности, установить приоритеты, защитить свой рынок (в разумных пределах, конечно, ни в коем случае не «защищаясь» от того нового, что создается в мире

и что нужно немедленно использовать).

Или международные стандарты, нормативные акты, о которых многие производители не слышали или имеют отрывочные представления.

То есть необходим некий координационный орган, не директивный, не руководящий, а рекомендательный, направляющий, обладающий соответствующей информацией и приносящий практическую пользу разработчикам и производителям радиоэлектронных средств.

Таким органом может стать ассоциация, о которой идет речь. Деятельность ее должна быть основана на добровольном объединении предприятий и организаций, на взаимном доверии и самофинансировании.

В условиях повального безденежья вопрос самофинансирования должен быть оговорен отдельно. Видимо, начинать нужно с того, что не должно быть принципа «деньги вперед». Оплачиваться должна только заранее определенная, одобренная и выполненная работа. То есть первоначально это может быть некий координационный центр, в котором члены ассоциации принимают активное участие в обсуждении проблем, каких-либо проработок на семинарах. Нарботки и принимаемые решения являются достоянием ассоциации и могут быть платными для пассивных членов ассоциации.

Со временем, с усложнением задач и выполняемых работ, произойдет разделение объемов выполняемых предприятиями проработок, понадобится система расчетов. Дальнейшее развитие отношений потребует создания программ и их реализации. Вот тогда понадобятся уже общие средства ассоциации, но за затратами уже будет виден результат, реальная польза (создание новых произ-

водств, новых технологий, материалов, конструкторской и технологической документации, стандартов и т. д.).

Сегодня нельзя говорить об ассоциации с устоявшимися целями и задачами: они будут меняться в зависимости от экономической ситуации. Однако и сегодня можно говорить об ассоциации как об объединении, которое может подкрепить инициативу отдельных предприятий и усилить стимулирование развития отечественной промышленности — за счет предложения законодателю нормативных актов, законов, принципов налогообложения, защиты своего рынка, борьбы с монополизмом, за счет развития связей между предприятиями, использования специализации предприятий, развития тех видов продукции, которые будут нужны и затраты на которые не пойдут на ветер.

Кто же может и должен входить в ассоциацию? Только ли производители РЭС? Это должна быть организация разветвленная, с участием и тех предприятий и организаций, для которых производители РЭС являются потребителями. Это и производители элементной базы, материалов, технологического оборудования, это и организации, поставляющие информацию, занятые стандартизацией и сертификацией, это и центры по подготовке соответствующих специалистов и т. д.

Таким образом, создание ассоциации разработчиков и производителей радиоэлектронных средств можно рассматривать как один из инструментов стимулирования работы предприятий электронных отраслей промышленности в новых условиях путем организации действенной взаимопомощи.

*К. т. н. А. А. ЕФИМЕНКО,*  
г. Одесса



*Приглашаем к разговору*

**Экономика радиоэлектронных отраслей промышленности**