



АССОЦИАЦИЯ  
РАЗРАБОТЧИКОВ  
И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
ЭЛЕКТРОНИКИ

# Стратегия развития отрасли

SEMIEXPO Russia 2018

30 мая 2018. Москва.

# Системная проблема отрасли

---

Преобладающая блиндажная модель работы предприятий подходит для задач выживания, но не подходит для задач развития

- нишевое позиционирование – выбор сегментов, которые не интересны или не доступны глобальным корпорациям
- мелкий масштаб деятельности в нише – низкая производительность труда
- ограниченный кругозор, отсутствие представлений о рынках и возможностях
- отсутствие связей, единой системы управления и общей стратегии

# Системное решение

---

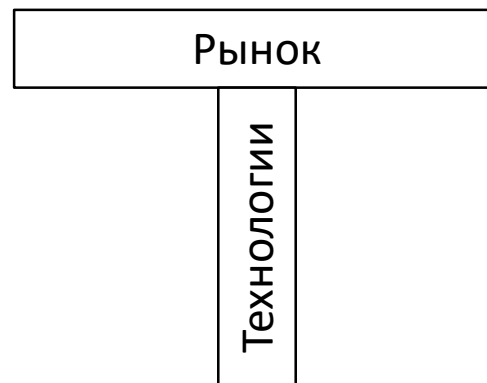
- Восстановить фронт вокруг опорных рынков и контроль за интеграцией технологий в решения
- Последовательно расширять фронт (захват рынков)
- Осуществлять прорывы в глубину технологических переделов за счет узкой концентрации на фокусных направлениях

# Профиль компетенций компаний



## Интеграторы технологий

- создают конечный продукт – электронное оборудование
- специализируются по области применения
- широкий инженерий кругозор и глубокое понимание потребностей заказчиков



## Разработчики технологий

- создают компоненты, модули, IP-блоки, технологии производства
- специализируются по научно-техническим направлениям
- глубокая технологическая экспертиза и широкая область применений

# Специализация компаний

	ВПК	Телеком	Авто-электрон	АСУ ТП	Мед. техника	Потребит. электроника
Цифровые технологии						
Аналоговые технологии						
Силовая электроника						
Радио и СВЧ						
Оптоэлектроника						
...						

# Технологическая стратегия

---

Основа развития – коммуникация с заказчиком конечного продукта и интеграция технологий в продукт/решение

- можно отступить от развития технологий к заимствованию, но нельзя отдавать коммуникацию с заказчиком и интеграцию решений

T-образный профиль компетенций отрасли

- ставка на развитие финальных переделов
- формирование спроса на развитие глубоких переделов
- развитие глубоких переделов в фокусных направлениях при заимствовании во множестве других

Развитие технологий

- выбор приоритетных направлений и концентрация на них материальных и интеллектуальных ресурсов

# Выбор приоритетных технологических направлений

---

## Критерии выбора приоритетных направлений

- амбициозные – наличие компаний, которые претендуют на глобальные рынки
- критичные – решают проблемы высоких рисков для информационной безопасности и устойчивости инфраструктуры
- новые перспективные направления, где все страны имеют примерно равные стартовые условия
- совместно используемые – возможно совместное использование технологии широким кругом интеграторов решений

## Предварительный выбор направлений

- СВЧ и радиоэлектроника
- Оптоэлектроника
- Силовая электроника
- Процессорные IP и встраиваемое ПО

# Международная стратегия

---

Стратегическая задача: продавать на зарубежных рынках больше, чем на внутреннем рынке, занять 3% мирового рынка

Первый этап (2022):

- вывести сотни компаний на зарубежные рынки – на порядок увеличить число экспортеров, качественно поднять компетенции международного бизнеса

Второй этап (2030):

- опережающий рост объемов экспорта
- расширение географии и номенклатуры экспорта
- формирование международных концернов с участием российских компаний

Третий этап (2035):

- выход 10-12 компаний в лидеры своих сегментов мирового рынка с миллиардными в долларовом исчислении объемами продаж
- расширение международных концернов и экосистем вокруг российских компаний и научных центров



# Барьеры развития экспорта

---

## Административные барьеры

- почти вся электроника отнесена к продукции двойного назначения и требует оформления разрешений ФСВТС или ФСТЭК: до месяца на оформление + материальные затраты
- требуется сертификация по российским регламентам: товар проходит двойную сертификацию – сначала в России, чтобы вывезти, потом в стране продаж
- валютный контроль: чтобы получить оплату за опытные образцы, нужно подписать у заказчика договор на двух языках и пройти разрешительную процедуру
- задержки возврата НДС
- ввоза изделий на ремонт практически невозможен из-за сложности таможенного оформления

## Информационные барьеры

- сложно получить информацию с оценками рынка для принятия решений о выборе направлений экспорта

## Коммуникационные барьеры

- сложно установить контакты и завязать отношения с потенциальными заказчиками и партнерами – длительный этап повышения известности и формирования доверия

# Задачи первого этапа экспортной стратегии

---

1. Качественно облегчить процедуры экспорта из России
2. Организовать обмен опытом между экспортерами, распространение примеров успеха
3. Организовать сбор и распространение маркетинговой информации и деловых контактов
4. Организовать бизнес-миссии, участие в международных выставках, сотрудничество с национальными ассоциациями других стран
5. Организовать международные проекты с участием всех компаний и стран, кто решает проблему доминирования глобальных американских корпораций

# Стратегия развития отрасли

---

## Составляющие стратегии

- Маркетинговая
- Технологическая
- Кадровая
- Инвестиционная
- Международного сотрудничества
- Государственного регулирования

Сроки разработки: октябрь 2018

Согласование и утверждение: Минпромторг, Минэкономразвития

Финансирование: добровольные взносы компаний

## Материалы

- Обсуждение тезисов стратегии 2018:  
[http://www.arpe.ru/news/Obsuzhdenie\\_tezisov\\_otraslevoy\\_strategii\\_s\\_Bochkarevym\\_O\\_I\\_Zamestitelem\\_Predsedatelya\\_Kollegii\\_VPK\\_R/](http://www.arpe.ru/news/Obsuzhdenie_tezisov_otraslevoy_strategii_s_Bochkarevym_O_I_Zamestitelem_Predsedatelya_Kollegii_VPK_R/)
- Материалы проекта 2016 года:  
<http://www.arpe.ru/activities/development-and-support-of-the-development-strategy-of-the-electronic-industry/>



АССОЦИАЦИЯ  
РАЗРАБОТЧИКОВ  
И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
ЭЛЕКТРОНИКИ

Спасибо! Вопросы?  
[rokrov@arpe.ru](mailto:rokrov@arpe.ru)

Иван Покровский  
Исполнительный директор АРПЭ