



Восстановление международной конкурентоспособности российской микроэлектроники: рынок, производство, внешние связи

И.А. Кузьмичев

Центр внешнеэкономических исследований Института экономики РАН

Микроэлектронный рынок состоит из следующих основных сегментов: сегмент подложек (или кремниевых пластин); сегмент готовых устройств (микропроцессоры, память и т.д.); сегмент оборудования для обработки данных; сегмент литографического оборудования¹.

Годовой оборот мировой электронной индустрии составляет примерно 200 млрд долларов при среднем годовом приросте свыше 15%². Эта тенденция наблюдается уже в течение нескольких десятилетий. Общий объем инвестиций в полупроводниковую промышленность в мире достиг в 2004 году 65 млрд долларов³.

Рассмотрим состояние и перспективы развития данной отрасли в России, где в состав электронной промышленности входят 306 предприятий и организаций. Из них 60 государственных и 246 АО (акционерных обществ). На этих предприятиях работают 134 тыс. человек, 110,9 тыс. человек - в промышленности и 23,1 тыс. в научных организациях⁴. Благодаря деятельности этих предприятий в 2004 году емкость российского рынка электронных компонентов превысила 1 млрд долларов. Это оценка исходит из продажи всех активных, пассивных, электромеханических компонентов и модулей, а также импорта этих изделий. Несколько последних лет ежегодный рост российского рынка электроники составляет 20-30%, но в основе этих цифр лежит рост продаж зарубежных электронных компонентов.

Производство электроники в России развивается, хотя замечен некоторый спад в темпах развития. Рост производства был обусловлен ростом экономики страны, использованием квалифицированной рабочей силы, практически отсутствием зарубежных компаний на российском рынке. Но квалифицированная рабочая сила уже не такая дешевая, да и рост экономики страны замедляется, оставаясь при этом стабильным - с этими фактами связан нынешний спад производства электроники в России.

Сейчас рынок российской электроники достиг уровня 1994 года. В начале 90-х рост рынка импортных электронных компонентов обеспечивался за счет развития малых предприятий, которые создавались и ориентировались на разработку и производство актуальной на тот момент продукции. Для таких предприятий, чтобы остаться на рынке, нужно было создавать продукцию, которая не уступала бы качеству и техническим характеристикам продукции, выпускаемой конкурентами. Это достигалось за счет использования импортных компонентов в изготовлении и разработке ЭК. Позже их примеру последовали более крупные предприятия советского происхождения.

В условиях такого рынка, отечественная аппаратура могла использоваться только в военной отрасли, где и сейчас существует строгий контроль государства над использованием в военном оборудовании иностранных компонентов и устройств. Производство пас-

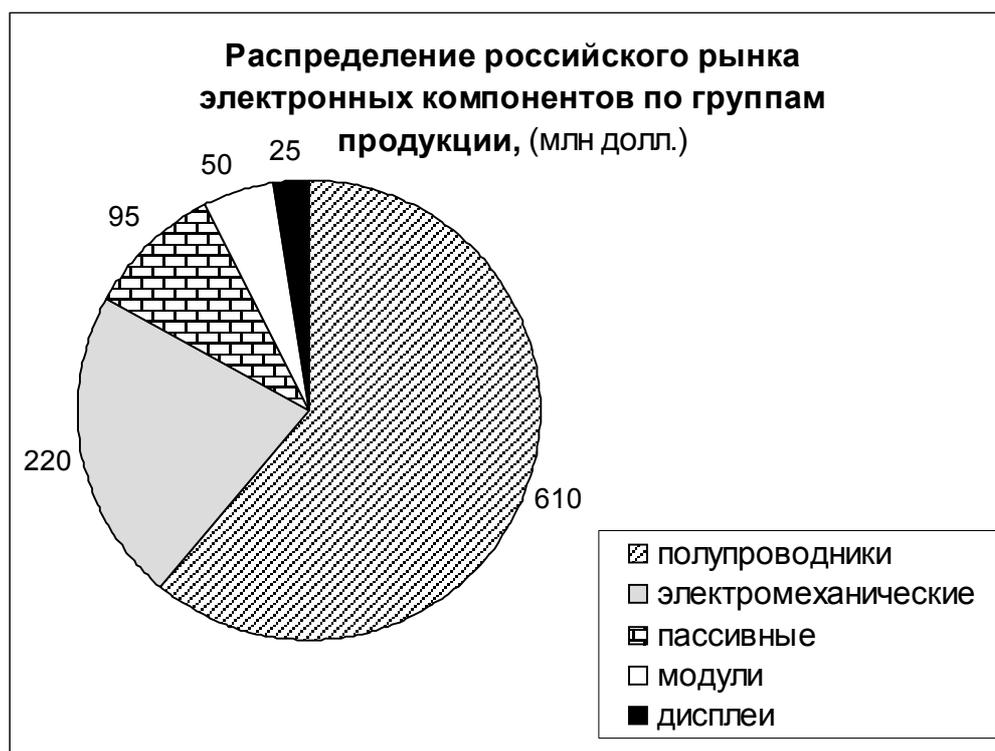


сивных электромеханических компонентов, а также рост капиталовложений в российскую военную отрасль способствует росту рынка отечественных компонентов в целом.

Но производство пассивных и элект-

ромеханических компонентов не очень капиталоемкое. Несколько лет назад, когда рынок полупроводников превысил 200 млн долларов, в него стали поступать инвестиции, и сейчас это самая крупная отрасль отечественного производства электронных компонентов.

Рисунок 1



Источник:

ЖЭР 2005

Неплохо обстоят дела с производством простейших микросхем. Эти микросхемы используются в товарах народного потребления - электронных калькуляторах, часах, игрушках. Низкая цена, вот что привлекает потенциальных потребителей. Потребителями ЭК в Рос-

сии являются производители промышленной электроники, оборудования связи, систем безопасности и др. Если потребителей электронных компонентов выделить в три независимых друг от друга группы, то доля их потребления ЭК будет отображена на диаграмме 2.



Рисунок 2



Источник:

ЖЭР 2005

Поставка изготавливаемых компонентов конечным потребителям в мире не превышает одной четверти производства. Более 30% мирового рынка компонентов проходит через контрактных производителей электроники, и более 40% мирового рынка составляют прямые поставки производителей компонентов. На мировом рынке больше 40% поставок принадлежит двум компаниям Avnet и Agrow (обе - из США). Такую часть рынка дистрибьюторов они захватили благодаря покупке и вытеснению более мелких компаний. На российском рынке доминируют отечественные дистрибьюторы - 68%, зарубежные производители и дистрибьюторы имеют долю 16%. Российские производители электронных компонентов имеют 16% поставок от общего количества напрямую конечным потребителям. Количество отечественных дистрибьюторов превышает 150 компаний. Доля крупнейшей из них на рынке не превышает 6%. Это объясняется несовершенством рынка. Доля ведущих дистрибьюторов будет расти, если будут больше формироваться связи "поставщик-потребитель". На рынке потребителей, так же как и на рынке дистрибьюторов нет крупных компаний. То же самое можно сказать про отечественных производи-

телей. К примеру, на рынке систем безопасности существует более ста отечественных производителей и на 10 крупнейших не приходится и 40% суммарного объема производства систем безопасности. Примером, когда несколько отечественных производителей "держат" большую часть какой-то отрасли рынка, является рынок счетчиков электроэнергии, как второй пример можно привести рынок торгового оборудования.

Производством контрольно-кассовых машин нового поколения заняты на заводе "Пульсар". Существенным отличием отечественных контрольно-кассовых машин от зарубежных является приемлемая цена для отечественного и зарубежного потребителя. Также у отечественных изделий имеется стойкость к низким температурам, что актуально для нашего климата.

Завод "Пульсар" работает по 2 основным направлениям:

Основное направление - разработка и производство дискретных полупроводниковых приборов и микросхем.

Второе направление - это силовая электроника: кремниевые МДП переключательные



транзисторы, биполярные транзисторы с изолированным затвором (БТИЗ), высоковольтные диоды и микросхемы.

Это единственный завод в РФ, выпускающий СВЧ-модули для метеорологических зондов. Завод постоянно модернизируется, открываются новые цеха⁵.

Рассмотрим теперь рынок отечественной микроэлектроники, ее перспективы развития на отечественном пространстве и пути выхода и становления на мировом рынке.

Если рассматривать микроэлектронику, как отрасль рынка, лидерами в 2004 году были:

Таблица 1

<i>Предприятие</i>	<i>Расположение</i>	<i>Объем производства в 2004 году, млн долл.</i>
Концерн «Научный Центр»	Зеленоград, Воронеж	56
НПО «Интеграл»	Центральное производство – Минск	54
ОАО «Ангстрем»	Зеленоград	33

Концерн "Научный центр" (КНЦ), 77,5% акций которого принадлежат АФК "Система", выкупил у "Информационной внедренческой компании" (ИВК) 53% акций зеленоградского электронного предприятия "Квант", на котором собираются сотовые телефоны, телевизоры, мониторы как для компаний, аффилированных с "Системой", так и для внешних заказчиков. На "Кванте" также собирает свои ПК Fujitsu Siemens. Существует и ряд менее крупных российских предприятий, многие из которых объединены в государственный холдинг "Российская электроника", владеющий также блокирующим пакетом "Ангстрема".

В конце сентября 2005 года Концерн "Научный центр" (КНЦ), подписал соглашение с компанией Infineon (Германия) о старте производства первых в России модулей чипов для пластиковых карт. КНЦ получил эксклюзивные права на производство чипов от немецкой компании. Представители КНЦ утверждают, что бюджет проекта составляет 10 млн евро. Объем производства оценивается в 60 млн чипов в год, при стоимости одного чипа \$0,65-1,4. Годовой доход предприятия может составить не менее 40 млн долларов.

Потребителями таких чипов являются производители банковских пластиковых карт, таксофонных карточек, SMART-карт операторов спутникового телевидения. В мире потре-

ность в данных чипах составляет 2,68 млрд в год (примерно 4 млрд долларов). В России и в странах СНГ потребность данных чипов оценивается в 100 млн штук в год.

Ввод в России биометрических загранпаспортов для КНЦ - весьма актуальный проект, в котором он может участвовать как производитель чипов для паспортов. Бюджет этого проекта составляет 5500 млн рублей. По сведениям участников рынка, интерес к участию в тендере высказала американская компания "Motorola". С развитием ИТ технологий данный рынок становится прибыльным. Конкуренция на рынке чипов для пластиковых карт высока, постоянные заказчики не спешат менять своих поставщиков. И для отечественной компании - производителя было бы выгодно занять эту нишу.

Завод "Микрон", входящий в состав вышеупомянутого Концерна "Научный Центр", является лидером российской микроэлектроники, крупнейшим производителем интегральных схем на территории СНГ.

В 2005 году на заводе "Микрон" открылся центр проектирования, в котором разрабатываются микросхемы управления питанием и силовые электронные компоненты для России, а также на экспорт в страны Азии, Европы и США (более 50% изделий идет на экспорт в Юго-Восточную Азию, США и Евро-



пу). Завод является самым крупным экспортером России в данной области. Дальше предполагается осваивать перспективный индийский рынок. Завод уже сейчас сотрудничает с индийской компанией "Bharat Electronics".

Сегодня на заводе производится свыше 450 видов серийных микросхем и полупроводниковых изделий, предприятие специализируется на серийных и заказных схемах управления питанием аудио- и радио-схемах.

На заводе работает около 2 тысяч сотрудников. 60% бизнеса завода связано с внешними рынками. Ежемесячно на сборочные заводы Китая, Тайваня, Кореи поставляется 50 миллионов чипов. 40% идет на поставки в Россию.

Центр проектирования основывается на разработке микросхем управления питанием и силовых электронных компонентов. Это связано с быстрым развитием данных рынков. Развитие проектирования микроэлектронных схем важно, поскольку ниша программирования занята Индией, а в производстве доминирует Китай. Планируется освоить производство чипов памяти и интегральных схем для бытовой электроники. В России предприятие рассчитывает на военную отрасль и автомобильную промышленность. Также изделия завода применяются от военной и аэрокосмической отрасли до использования продукции в компьютерной технике и бытовой электронике. Поставлена задача удвоить объем продаж к 2007 году на местном рынке.

Завод "Микрон" - это первое высокотехнологичное предприятие России, вышедшее на фондовый рынок. В 2001 году, при поддержке Правительства Москвы, компанией привлечен, а в 2003 году успешно погашен первый облигационный займ на сумму 150 млн рублей, а летом 2003 года привлечен второй облигационный займ на сумму 300 млн рублей. В российско-белорусской программе развития мик-

роэлектроники предприятие является основным исполнителем от России.

Говоря подробнее о продукции, следует отметить основные группы ИС, выпускаемые на предприятии:

- микропроцессоры,
- запоминающие устройства,
- аналого-цифровые и цифро-аналоговые преобразователи,
- цифровые логические микросхемы,
- аналоговые линейные микросхемы,
- ИС управления питанием,
- радио- и аудио-схемы,
- диоды Шоттки,
- телефонные схемы,
- часовые схемы.

Полный замкнутый цикл производства изделий включает в себя разработку, производство кристаллов, их сборку в металлокерамические корпуса, все виды тестирования. Продукция изготавливается непосредственно в цехах ОАО "НИИМЭ и Микрон", а так же на дочернем предприятии ОАО "ВЗПП-Микрон" (г. Воронеж). Для выращивания кристаллов есть специальные "чистые комнаты", что гарантирует хорошее качество выпускаемой продукции. Предприятие ставит цель выпускать более сложные изделия для современных цифровых устройств: телевизоров, DVD, мобильных телефонов. Данная продукция востребована рынком, значит, будет прибыль от производства.

Предприятие сотрудничает с такими известными мировыми фирмами, как Samsung electronics (Корея), Alcatel (Франция), Bourns (США) и т.д. Среди российских партнеров и заказчиков: Российская самолетостроительная компания (РСК) МИГ, Академия наук России, Министерство промышленности России и т.д.

Таблица 2

Год	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Выручка от реализации (тыс. руб.)	168070	393969	716871	784340	1119307	1073806	1165080
Прибыль до налогообложения (тыс. руб.)	18974	67155	162822	130348	247489	316255	415442
Рост выручки, %		234,4	181,9	109,4	142,7	95,9	108,5



Результаты деятельности "Микрона" в 1998-2004 гг.

Стратегия концерна "Научный центр" предусматривает специализацию в наиболее успешных для предприятия сегментах (интегральных микросхем спецприменения в России, схемы управления питанием на экспорт), расширение продуктовых линеек, брендинг и маркетинг, установление долгосрочных связей с покупателями. В рамках этого сегмента разрабатываются интегральные микросхемы различных типов: для низковольтного использования - Биполяр и БиКМОП, для силовых - ВСД (БиКМОП с ДМОП). "Микрон" развивает эту линейку более 10 лет, и ее пополнение более сложными стабилизаторами напряжения и операционными усилителями осуществляется и в настоящее время. Шансы на успех у "Микрона" хорошие, так как данный рынок пока еще

не консолидирован, а спрос превышает предложение.

Второй лидер по производству микроэлектроники в СНГ, НПО "Интеграл", стремится расширять ассортимент изготавливаемых товаров. Из-за разницы в макроэкономической ситуации России и Белоруссии стратегия НПО "Интеграл" отличается от планов концерна "Научный центр" большим стремлением к расширению ассортимента, поскольку преимущества в ценовой конкуренции за счет достаточно низкого курса белорусского рубля позволяют продавать весьма широкий спектр продукции на зарубежных рынках. Но в целом, специализацией "Интеграла" в секторе микроэлектроники также являются силовая электроника, микросхемы со спецприемкой, а, кроме того, схемы для телекоммуникационного оборудования и периферийных устройств.

Рисунок 3

Распределение продукции "Интеграла" в 2004 г.



Источник: Концерн "Научный центр", НПО "Интеграл".

"Интеграл" очень тесно связан с российской промышленностью. На Россию приходится около 50% его поставок, а основными заказчиками, как и у "Микрона", выступают ВПК, энергетика, атомная промышленность, машиностроение. "Интеграл" поставляет стойкие к космическим излучениям схемы (ими, наряду со схемами "Микрона", оснащены

русские модули МКС), схемы для ядерных установок (например, радиационно-стойкие схемы памяти для ядерного центра в Сарове), автоэлектроника для АвтоВАЗа, КАМАЗа.

Несколько лет тому назад планировалось корпоративное слияние "Ангстрема" и "Интеграла". В 1999 году была даже зарегистрирована ФПГ "Электронные технологии",



объединяющая "Российскую электронику", НПО "Интеграл" и ряд других предприятий. Но слияние не состоялось, так как условием белорусского правительства было сохранение за ними "золотой акции", что было неприемлемо для российской стороны в то время. Но сейчас работает дизайн-центр "Высокие технологии" со штаб-квартирой в Минске, находящийся в совместной собственности "Интеграла" (УП "Белмикросистемы") и "Ангстрема".

Если говорить о НПО "Интеграл", то это предприятие является основой в развитии микроэлектронной промышленности в Белоруссии, планы на ближайшие годы выглядят оптимистично.

Положение дел в области микроэлектроники показывает, что, несмотря на отставание в технических характеристиках, микроэлектроника в СНГ имеет перспективы, при условии наличия грамотно выстроенной стратегии, направленной на целевого покупателя, а актуальными на сегодняшний день задачами являются:

- создание экспортных линеек товаров в отдельных нишах (силовая, специальная электроника), брендинг и продвижение на рынках Юго-Восточной Азии,

- развитие fabless-направления, в том числе открытие дизайн-центров,

- переход на разрешение 0,35 - 0,5 микрон,

- удовлетворение растущего спроса со стороны отечественной промышленности (ВПК, атомная промышленность, машиностроение).

В случае успешной реализации данной стратегии отечественные предприятия смогут получить небольшую, но стабильную долю в "консервативном секторе" и выйти на обороты 100 млн долл. в год и выше.

Еще одна отрасль российской электроники - радиоэлектронный комплекс (РЭК).

Радиоэлектронный комплекс является одним из основных высокотехнологических секторов экономики страны, обеспечивающим разработку и производство военной и гражданской продукции, от уровня развития которого зависит технологическая, информационная безопасность в России. Именно РЭК является катализатором научно-технического прогресса страны и базисом для устойчивого роста

других отраслей промышленности (ЖЭР, 2006). В 2004 году 173 предприятия этой отрасли экспортировали свою продукцию в 72 страны. Совокупный объем экспорта РЭК составил 337,8 млн долларов, но по сравнению с 2003 годом, объем экспорта сократился на 35,9%. Сейчас в РЭК входят более 500 предприятий. На предприятиях заняты 336,1 тыс. человек. В 2005 году объем производства промышленной продукции РЭК вырос на 3%, объем выпуска продукции специального назначения вырос на 4,9%, объем выпуска гражданской продукции составил 101,1% от уровня 2004 года. Прибыльными являются 70% промышленных предприятий и 87% научных организаций. Их прибыль от реализованной продукции составила около 4,0 млрд рублей. Рентабельность производства товарной продукции составила 6,8%, в том числе экспортируемой - 12,3%, поставляемой на внутренний рынок - 6,4%.

Внешнеторговый оборот РЭК в 2005 году составил 249,2 млн долларов.

Объемы поставок за рубеж производителями средств связи и электронной промышленности возросли на 7,2% и 11,7% соответственно. Доля экспорта в страны дальнего зарубежья составляет 90,4% от общего объема экспорта. Около 80% импортируемых товаров поступает из стран дальнего зарубежья. Основным экспортом является продукция РЭК военно-технического назначения, и составляет 63,6% от совокупного экспорта. Наибольшие объемы экспорта имела продукция гражданского назначения, ее доля в общем объеме экспортных поставок - 65,8%. Импорт предприятий РЭК составляет 12,6% от общего объема экспорта, что является хорошим показателем. Основными торговыми партнерами России являются Китай, Индия, Вьетнам, Гонконг, США, Белоруссия, Судан. Эти же страны являются основными покупателями продукции отечественного РЭК⁶.

В ближайшей перспективе развитие электронной промышленности будет происходить за счет финансирования электронной отрасли, путем строительства российских "Силиконовых долин", создания специальных экономических зон для отечественных производителей. Решение задачи дефицита кадров за счет привлечения молодых специалистов и их обустройства на профилирующих предприятиях еще в процессе обучения во ВТУЗах помо-



жет решить еще две сопутствующих проблемы: средний возраст работников на предприятиях будет уменьшаться, и сократится отток молодых специалистов за рубеж (утечка мозгов). Естественно эти цели будут достигнуты, если специалисты будут обеспечиваться достойной зарплатой и благоприятными условиями труда.

Подводя итоги, с уверенностью можно сказать что, государство обратило внимание на важнейшую в социально-экономическом отношении отрасль - электронную. Сейчас в нее вкладываются большие инвестиции, выдаются кредиты перспективным организациям и предприятиям для их развития, заключаются контракты с крупнейшими производителями электронной промышленности. Остается сократить технологическое отставание и наладить производство на этом технически модернизированном оборудовании и постепенно вы-

теснять зарубежных производителей с нашего рынка, осваивать зарубежные рынки и конкурировать за рубежом. Рынок электронных компонентов растет у нас на 20% год. Эти темпы роста соответствуют китайским. Вот только Китай - это почти 50% мирового рынка ЭК, а Россия всего лишь 0,5%⁷. Есть к чему стремиться.

Примечания:

¹"Computerworld", № 43, 2000.

²"Электроника НТБ", № 2, 2006.

³Там же.

⁴"ЖЭР", 2006.

⁵"Электроника НТБ", № 4, 2005.

⁶"ЖЭР", 2005.

⁷"ЖЭР", 2006.

Российские инвестиции в Армению увеличатся до 0,5 млрд долларов

Общий объем российских инвестиций в экономику Армении до конца 2007 года возрастет примерно до 0,5 млрд долл., сообщил сопредседатель армяно-российской межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству, и.о. министра транспорта РФ И. Левитин на пресс-конференции 14 сентября в Ереване. По его словам, такой объем инвестиций не предел, поскольку страны имеют хороший потенциал для развития сотрудничества. Так, ожидается подписание ряда крупных сделок, которые предполагают привлечение больших инвестиций. В настоящее время между Арменией и Россией налажены хорошие дружественные и партнерские отношения, отметил И. Левитин.

Он полагает, что главной проблемой в развитии экономических отношений продолжает оставаться транспортная составляющая. Например, прямая железнодорожная и автомобильная паромная переправа между Арменией и Россией функционирует не на постоянной основе. "Следует задействовать постоянные рейсы и составить график расписания перевозки грузов", - сказал он. По его мнению, на постоянной основе паром может быть задействован в случае увеличения товарооборота между Арменией и Россией.

Сопредседатель межправкомиссии с армянской стороны, премьер-министр Армении С. Саркисян, в свою очередь, сообщил, что за последний год были достигнуты большие успехи в сотрудничестве двух стран в экономической сфере, что стало возможным благодаря усилиям руководства Армении и РФ.

Премьер-министр напомнил, что в Ереване была заключена крупная сделка по приобретению авиакомпанией "Армавиа" российских самолетов Sukhoi Superjet 100. Также ожидается подписание другой крупной сделки, которая обеспечит выход на армянский рынок российского оператора сотовой связи ОАО "Мобильные Телесистемы". Намечены к реализации и другие крупные инвестиционные проекты, добавил он.

По данным Национальной статслужбы Армении, общий объем российских инвестиций в экономику республики в первом полугодии 2007 года составил 74 млн долл., в том числе 38 млн долл. - прямые инвестиции.

Соб. инф.



Две трети россиян выбирают китайские товары

Судя по сентябрьскому опросу ВЦИОМ, две трети россиян выбирают китайские товары. Теперь это не только дешевый ширпотреб, но и дорогие марки в бутиках. Даже китайские автомобили уже не пугают наших соотечественников. Эксперты предупреждают: если этот тренд не изменится, российская экономика в ближайшее время окажется перед серьезнейшими вызовами.

Объемы торговли России и Китая постоянно растут – об этом с гордостью говорят и российские политики, умалчивая о том, что речь сегодня идет в основном об импорте. А ведь еще недавно – в первом полугодии 2006 года мы имели уверенное положительное сальдо с КНР (8,5 млрд долларов экспорта против 5,5 млрд импорта), а теперь за первые полгода мы продаем на 3 млрд меньше, чем закупает.

При этом если в 1998 году нефть и нефтепродукты занимали всего 3% в российском экспорте в Китай, то в 2006 доля повысилась до 52%. А вот доля машин и оборудования упала в тот же период с 25% до 1,2%. Пока Россия качает нефть, Китай стремительно модернизируется: 9 лет назад машины со станками составляли только 5% экспорта в Россию, а в прошлом году – уже 29%.

Отечественная легкая промышленность от китайской экспансии страдает в наибольшей степени. Как отметила советник президента Рослегпрома Г. Барышева, китайцы захватывают российский рынок не только за счет умения, которое у них, безусловно, присутствует, но во многом – за счет поддержки своей легкой промышленности государством. «Китайские производители имеют и налоговые льготы, и различные преференции, – подчеркнула она. – По сути дела, КНР делает ставку на свою легкую промышленность как на локомотив роста».

При этом, считает Г. Барышева, у российских производителей есть шанс побороться с китайцами за свой собственный рынок: «Сейчас наш легпром заполняет лишь нишу в 20%. Это, конечно, никуда не годится. Но мы не требуем каких-то особенных льгот, а просим лишь о том, чтобы наши промышленники имели хотя бы равные условия для работы с зарубежными. В России ввозные пошлины на продукцию легкой промышленности составляют 10%, в ЕС – 16%, а в том же Китае – 25%. В таких условиях выживать чрезвычайно трудно».

Если следовать логике экспертов Рослегпрома, надо повышать пошлины во всех секторах экономики. Россия сдает позиции даже там, где отечественная продукция никогда не уступала китайской. Так, по итогам первого полугодия 2007 года Россия стала лидером по импорту автомобилей из Китая, его объемы увеличились пятикратно.

От отечественного производителя может ничего не остаться. «Производство погибнет окончательно, миллионы людей окажутся на улице, как в начале 90-х годов, а стране останется лишь выкачивать природные ресурсы, – опасается руководитель Института проблем глобализации М. Делягин, – правительство, однако, от проблемы всячески пытается увилить, давая, например, добро на создание отверточной сборки в автомобилестроении. Но это – не выход, и если серьезные действия не будут предприняты в ближайшие годы, последствия для страны в целом будут крайне печальными».

По словам эксперта «Центра развития» С. Пухова, выход из ситуации банален, хоть и трудновыполним. «Ужесточение требований в соответствии с европейскими или американскими стандартами – вот что необходимо. Необходимо ликвидировать импорт по серым схемам. Значительная часть продукции из Китая ввозится именно таким образом, и уж тут ни о какой честной конкуренции говорить не приходится», – подчеркнул он.

Впрочем, и это может не спасти: «Если потребление в Штатах снизится, то китайцы попробуют перенаправить свой экспорт именно в Россию. В таком случае вышеуказанные меры, боюсь, будут малополезны, поскольку экспортируемые в США товары как раз низким качеством не страдают», – констатирует он.

Очевидно, понимая бесперспективность борьбы с китайской экспансией, экономические власти России ищут альтернативу: не конкурировать, а кооперироваться. Директор департамента экономического анализа и перспективного планирования Минпромэнерго России С. Наумов заявил, что по отдельным отраслям нам до конкуренции с Китаем еще далеко, равно как и наоборот, и «в этой ситуации надо думать не о том, как обострять взаимоотношения, а искать ниши для реализации совместных проектов», – уверен он.

Соб. инф.