



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ЭКОНОМИКА В ЗАМКНУТОМ КРУГЕ

Цена на нефть продолжает оставаться на тревожно низком для российской экономики уровне. Тем не менее бонусов, которыми восточнопользуются европейцы от удешевления нефти, практически никто из россиян не получает. Цена на бензин не падает, дефляции не наблюдается.

Российские власти недоумевают вместе с согражданами — особенно по поводу роста цен на бензин. Хотя вклад властей в этот процесс весьма значителен. Например, доля налогов в цене на бензин за год выросла с 32 до 37%. И если цену на бензин «очистить» от налогов, то получится, что за год она снизилась, хоть и незначительно, всего на 2,8%. Сказывается сильная зависимость отрасли от импортного оборудования, а также то, что, например, себестоимость добычи нефти в России в четыре раза выше, чем в Саудовской Аравии.

Но все-таки есть и те, кто от падения цен на нефть и, как следствие, девальвации рубля выиграл. Это российские промышленники. Эксперты говорят, что сегодня заниматься, например, контрактной сборкой электроники в России даже выгоднее, чем в Китае.

Но некоторые области промышленного производства испытывают острую потребность в миллиардах инвестиций — без них поступательного развития не добиться. Другие сегменты рынка электронной промышленности не могут развиваться из-за санкций, например, запрета на поставку в Россию технологического оборудования, необходимого для создания производственных линий в области микроэлектроники.

На этом фоне, очевидно, требуется внедрение инноваций и собственных разработок. И именно здесь, в один голос говорят эксперты, необходима помощь государства. Ибо инвестировать в стартапы — особенно — опять в условиях санкций, когда доступ к западным финансам перекрыт, по силам только такому игроку, как государство. Ведь именно с инновациями экономика может быть выведена из сырьевой зависимости.

Но пока чиновникам интереснее играть с налогами и экспериментировать с регулированием цен на бензин.

СЛУЖБА ПО КОНТРАКТУ

ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ СУЩЕСТВЕННО ПОВЫСИЛА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ СБОРЩИКОВ ЭЛЕКТРОНИКИ ПО СРАВНЕНИЮ С АЗИАТСКИМИ КОЛЛЕГАМИ. НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ РАСТУТ ЦЕНЫ НА ИМПОРТНЫЕ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ И СОКРАЩАЕТСЯ СПРОС НА ЭЛЕКТРОНИКУ В ЦЕЛОМ. КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ЭТОТ РЫНОК, ЗАВИСИТ ОТ ГИБКОСТИ ЕГО ИГРОКОВ И ИХ ГОТОВНОСТИ ПОДСТРАИВАТЬСЯ ПОД МЕНЯЮЩИЕСЯ УСЛОВИЯ. ВЛАДА ГАСНИКОВА

Аналитики оценивают общий объем мирового рынка электроники примерно в \$1,3 трлн, из которых на контрактное производство приходится 35–40%. Доля российских компаний исчисляется сотыми долями процента, почти 50% объема контрактного производства электроники сосредоточено в Китае, около 90% — в Азии, включая Китай, Тайвань, Корею и Японию.

Емкость российского рынка контрактной сборки составляет около \$10 млрд: \$5 млрд из них приходится на производство промышленной электроники; \$2 млрд — на изготовление систем безопасности и видеонаблюдения; до \$1,5 млрд — медицинской электроники; до \$1 млрд — светодиодных светильников и ламп; до \$0,5 млрд — на производство торгового и фискального оборудования. Около \$200 млн приходится на контрактное производство, которое не так широко распространено в России.

Примерно треть контрактной сборки производится на заводах Москвы, треть — на площадках Петербурга, столько же — на региональных производствах. Рынок контрактной сборки электроники в России очень разнороден: он включает в себя монтаж как электронных плат, блоков, так и готовых приборов и устройств.

Генеральный директор АО «ЭлТех СПб» Алексей Трошин рассказывает, что структура рынка контрактного производства электроники Северо-Западного региона фактически совпадает с общероссийскими показателями: 40% рынка — оборонная и аэрокосмическая техника, почти 25% — промышленная электроника, остальные 35% распределяются примерно в равных долях между производством телекоммуникационного оборудования, систем безопасности, светотехники, автоэлектроники, потребительской электроники. «Деление рынка достаточно условно, поскольку оборонная промышленность на открытом рынке, каковым и является контрактное производство, заказы размещает неравномерно, стремясь либо приобрести свою линию монтажа, либо распределить заказ в рамках собственной вертикально интегрированной структуры», — поясняет господин Трошин.

В компании TPV (российский завод китайского контрактного производителя электроники TPV Group) перечисляют ведущих игроков петербургского рынка контрактной сборки в своих сегментах — «Электрон», «Оптоган», «Светлана», «Навигатор», в Тверской области — Jabil, в Калининградской области — General

Satellite. В то же время в Петербурге достаточно много мелких игроков, специализирующихся на контрактной сборке электроники.

Алексей Трошин называет лидером петербургского рынка компанию «Абрис», пионера контрактного производства в городе, в столице — компанию «Альтоника». «За Уралом до сих пор ощущается азиатское влияние, и крупных отечественных игроков там нет. Основная же доля российских контрактников ориентирована исключительно на мелкий и средний объем заказов просто потому, что спрос отечественного рынка достаточно скромный», — констатирует руководитель «ЭлТех СПб».

Новые небольшие отечественные контрактные сборщики появляются, но на усиление конкурентной борьбы они влияют в меньшей мере, чем увеличивающаяся доля компаний-производителей, вышедших на рынок услуг контрактного производства в последние годы. В предкризисный период фактически во всей отрасли производства электроники произошла масштабная модернизация, и далеко не всегда полученные в результате возможности производственных мощностей оказываются задействованы для выпуска профильной продукции. В таких случаях предприятия пытаются в полной мере использовать потенциал оборудования, привлекая сторонние заказы.

УХОД ОТ РОССИЙСКОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

На волне кризиса 2008 года в Петербурге финский концерн Elcoteq закрыл завод контрактной сборки, который был запущен в 2004 году. Он специализировался на сборке телекоммуникационного оборудования, мобильных телефонов, беспроводных гарнитур. «Цель реструктуризации — подготовить компанию к нестабильной ситуации на рынке, а также к общему экономическому развитию в 2009 году», — так объясняли в компании решение о приостановке производства в Румынии, США и России.

Интерес к петербургскому заводу проявлял сингапурский контрактный сборщик электроники Flextronics, но компании не смогли договориться о сделке, в том числе из-за того, что правительство России на тот момент не подписало постановление об отмене пошлин на ввоз компонентов для сборки ЖК-телевизоров. Это был принципиальный вопрос для компании Flextronics, планировавшей организовать сборку ЖК-телевизоров.

В 2009 году был остановлен калининградский завод «Балтмикст», на котором

собирались плазменные телевизоры Sony и Panasonic: в условиях падения рынка производители решили, что им дешевле импортировать технику в РФ с заводов в других регионах, уплачивая десятипроцентную на тот момент пошлину.

В июле 2015 года компания Hewlett-Packard (HP) закрыла завод по производству персональных компьютеров, запущенный в апреле 2010 года совместно с тайваньским производителем электроники Foxconn в Колпино. Производство на площадке было остановлено еще в середине 2014 года, в апреле того же года производство компьютеров было перенесено из Санкт-Петербурга на завод HP в Чехию «в целях экономии, а также для оптимизации логистики».

«Завод закрыли по экономическим причинам. Себестоимость ПК, собранных в России, значительно выше тех, что собраны в Азии. Когда принимали решение о закрытии производства, разговоров об импортозамещении еще не было, а потому российская сборка не была востребована», — пояснял ВГ собеседник, близкий к HP.

КУДА КАЧНЕТСЯ РЫНОК

Хотя сейчас разговоров об импортозамещении ведется бесчисленное множество, вся элементная база для производства электроники поступает в Россию из Юго-Восточной Азии. Преимущественно детали и компоненты импортируются из Китая. При использовании нелегальных схем накладные расходы по доставке компонентов составляют где-то 15%, при официальном оформлении — около 35%, существенная доля из которых приходится на уплату НДС. Добросовестные поставщики могут устанавливать сопоставимые цены, только закупая крупные партии комплектующих. Зачастую это невыгодно из-за небольшого размера российского рынка.

По этой же причине производителям приходится работать со скромными объемами поставок комплектующих, при которых накладные расходы на логистику оказываются большими в расчете на единицу продукции. В конечном итоге это негативно влияет на стоимость конечного изделия и его конкурентоспособность на рынке.

Недавней тенденцией отечественного рынка контрактной сборки Алексей Трошин называет переориентацию заказчиков в сторону комплексных проектов, когда на аутсорсинг передается не только производство печатных плат или монтаж комплектации, но и подбор электронных компонентов, корпусирование, различные испытания, техническое сопровождение и