

Производить, а не ввозить

Михаил Григорьев

Прошли времена, когда «контрактники» выпускали заметную часть телевизионного оборудования на российском рынке: сегодня их доля в общем объеме производства сократилась. Этому способствовали таможенно-тарифная политика и падение спроса на телевизоры. Но во всем есть плюсы, утверждают производители.

Об игроках

История зарубежных контрактных производителей в России весьма непростая. Одним из первых к нам пришла американская Jabil Circuit, Inc. — в 2009 году было зарегистрировано ООО «Джейбил», в том же году компания наладила выпуск ЖК-телевизоров для Sony на заводе в Тверской области. Локализация техники для японского бренда продолжалась в течение почти двух лет. Затем Jabil занялась локализацией IPTV-приставок разработки Cisco — они предназначались для компании «ВымпелКом». С 2016 года на заводе Jabil была запущена производственная линия по сборке IP-камер Axis Communications. Таким образом, на сегодняшний день Jabil больше не выпускает в России контрактное телевизионное оборудование. Как рассказал Иван Морозов, руководитель проекта Jabil Russia, производство телевизоров и ТВ-приставок было завершено несколько лет назад. Объясняя причины этого шага, представитель компании сообщил, что данные вопросы относятся к бизнес-решениям клиентов, комментировать которые Jabil не может.

Организовать производство телевизоров в России намеревалась и сингапурская Flextronics. В 2008 году компания объявила о приобретении у финской Elcoteq завода по выпуску электроники в Санкт-Петербурге, рассчитывая производить на нем ЖК-телевизоры, но сделка сорвалась — по сообщению пресс-службы Elcoteq, из-за несоблюдения двух условий заключенного сторонами договора.

В 2011 году свой завод в России открыл гонконгский контрактный сборщик электроники TPV Technology, и его опыт оказался удачнее. Российская «дочка» TPV CIS специализируется на разработке, производстве и постпродажном обслуживании дисплеев, мониторов, ЖК-телевизоров, ЖК-панелей широкого спектра применения, а также цифровых ТВ-приставок. Расположенный в пригороде Санкт-Петербурга завод выпускает телевизоры под брендами Dexp, Doffler, Haier, Harper и Philips. Как рассказал Андрей Федоров, PR-менеджер TPV CIS, в 2017 году доля контрактной сборки телевизоров составила 100% объема производства. По сведениям «РБК», TPV CIS планирует увеличить объем контрактного производства до 1,2 млн единиц, что обеспечит заводу 60%-ную загрузку.

Контрактное производство занимает большое место в бизнесе китайской ZTE: компания выпускает брендированные смартфоны и модемы для российских операторов, принимает активное участие в тендерах на поставки оборудования. Последнее время ZTE также ведет переговоры о локализации производства в России, но окончательное решение еще не принято. Как добавила Елена Кожевникова, директор по маркетингу ZTE Mobile Devices в России и странах СНГ, свои ТВ-приставки компания в Россию не поставляет.

Наряду с зарубежными игроками контрактным производством телевизионного оборудования в России занимается холдинг GS Group. В 2007 году в Калининградской области он организовал выпуск ресиверов для приема спутникового и эфирного ТВ. Спустя два года, в 2009-м, открылся завод «дочки» GS Group — АО «НПО «Цифровые телевизионные системы», который занялся производством радиоэлектронных изделий бытового назначения. По словам **Алексея Мохнаткина**, директора по развитию производств GS Group, телевизионное оборудование составляет более 90% всех изделий, выпускаемых заводом. «Мы и дальше планируем сохранять специализацию завода, тем не менее доля будет постепенно снижаться за счет заказов другого электронного оборудования. Однако накопленные заводом уникальные компетенции по массовому выпуску оборудования для телесмотрения составляют одно из основных конкурентных преимуществ, и мы планируем активно развивать эти компетенции и дальше», — заявил он.

Помимо крупных игроков, контрактное производство и сборку электроники, в том числе ЖК-панелей, осуществляют относительно небольшие компании. Однако их объемы выпуска на общем фоне незначительны.



Рынок не прозрачен

Описывая рынок контрактного производства ТВ-оборудования, эксперты указывают на то, что он недостаточно прозрачен. Как утверждает Алексей Мохнаткин, все участники рынка так или иначе пытаются оптимизировать свои издержки, придумывая разные «хитрые» схемы, что не позволяет точно оценить объем контрактных услуг в этой области. «Можно точно утверждать, что сегодня “ЦТС” — крупнейший в России контрактный производитель ТВ-оборудования с объемом выпуска более 2 млн единиц в год, — говорит он. — В стране работает несколько сборщиков телевизоров и мониторов, включая TPV в Шушарах, чей объем выпускаемой продукции варьируется от десятков до сотен тысяч единиц в год. Также есть сборщики ТВ-приставок под заказы крупных операторов, к примеру “Билайна”, “МТС”, “Ростелекома”. Это также от десятков до сотен тысяч в год, но объем реальных производственных операций таких производителей не всегда открыт. Зачастую это готовые боксы из Китая с переклейкой ярлыков».

В качестве одного из важных факторов, влияющих на рынок, Андрей Федоров называет отрицательную динамику потребления телевизоров. По его словам, если в 2014 году объем рынка превышал 10 млн телевизоров в год, 80% из которых были собраны на территории России, то к 2016 году он упал вдвое. На долю именно контрактного производства приходилось более 50%, а остальное выпускалось на российских заводах Samsung и LG. «Сегодня, по нашим оценкам, объем контрактного производства телевизоров в России составляет не более 31%. Однако в этом есть и положительная сторона — рынок движется по пути очищения от так называемых гаражных сборщиков, где продукция собиралась на коленке, а комплектующие имели сомнительное происхождение», — добавил он.

В поисках эффективной модели

По наблюдениям опрошенных нами специалистов, бизнес-модели контрактного производства телевизионного оборудования в России еще только формируются. Определенное влияние здесь оказывает ряд законов и постановлений, например № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», предполагающий приоритет при закупках товарам российского происхождения, а также Постановление Правительства РФ «О критериях отнесения промышленной продукции к промышленной продукции, не имеющей аналогов, произведенных в Российской Федерации», включающей в том числе изделия радиоэлектроники. «Могу предположить, что в ближайшие пару лет произойдет серьезная перестройка рынка контрактного производства бытовой электроники в России», — сообщил Андрей Федоров.

Алексей Мохнаткин затрудняется говорить об удачных бизнес-моделях, так как примеров успешного контрактного производства в России практически нет. «Это такие же модели, как и во всем мире: либо модель Jabil/Foxconn, либо узкая специализация на определенных продуктах, либо узкая специализация на определенных операциях. Иного пока никто не придумал», — убежден он. По словам Алексея Мохнаткина, в России появились успешные компании, оказывающие услуги по производству и монтажу печатных плат, конечной сборке, много успешных фирм, занимающихся проектированием и производством корпусных деталей, но чтобы говорить об эффективности и успешности, российские произ-

водители должны стать конкурентоспособными. «Это можно решить либо за счет сроков и качества, как правило, это до 10% спроса на рынке, либо за счет уникальной оптимизации издержек. Но пока все ресурсы электронной промышленности будут сосредоточены в Юго-Восточной Азии и в России будет работать такая таможенно-тарифная политика как сегодня, ожидать массового роста контрактных услуг в электронике практически не приходится», — делится он своими наблюдениями.

«Механики» компетенции

Объясняя преимущества своих контрактных производств, игроки рынка говорят о наличии стабильного заказа, возможности индивидуального подхода к заказчикам и развитой сети партнеров. Как утверждает **Андрей Федоров**, TPV CIS обеспечивает соответствие



всем требованиям к технологическому процессу, системе тестирования готовой продукции и контролю качества мировых телевизионных брендов — Panasonic, Philips, Sony. Кроме того, по его словам, российский завод TPV Technology гарантирует конкурентную себестоимость изделий за счет собственных программных решений и технологий, управление стоимостью логистики, компания имеет развитую сеть постпродажного обслуживания на территории стран,

UNIVERSAL COMMUNICATIONS www.univercom.ru
info@univercom.ru

НОВИНКА

SCAN COMBO - измеритель уровня телевизионных сигналов

Портативный измеритель уровня телевизионных сигналов SCAN COMBO предназначен для настройки приемных систем спутникового и эфирного ТВ, контроля сигналов в сетях кабельного телевидения. Позволяет определять абсолютные значения параметров цифровых DVB-трансляций и анализировать спектр входного сигнала.

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

- Поддержка стандартов DVB-S/DVB-S2/DVB-T/DVB-T2/DVB-C
- Чрезвычайно быстрый и точный с высокой чувствительностью 320°/240 цветной ЖК дисплей с управляемой подсветкой
- Возможность редактирования базы данных на ПК, с последующей загрузкой через USB порт
- Защита цепи LNB от короткого замыкания с индикацией
- Отключаемый звуковой сигнал настройки антенны
- Быстро заряжаемая Li-Ion батарея, время работы около 3 часов
- Электропитание 100-240В/50/60Гц/12В, 1000 мА, Низкое энергопотребление.

Цена от 9 999 руб.

DVB-S/S2	DVB-T/T2	DVB-C
<ul style="list-style-type: none"> • Анализ спектра сигнала и обнаружение трансляции в реальном времени • Автоматическое определение для MPEG, MPEG, MPEG, SD/HD, DVB-C • Управление антенной и LNB • Система автоматического обнаружения по спутнику • Функция автоматической настройки • Управление каналами, SCAN, BER, Modulator • Поддержка DVB-C1 & DVB-C2 и USALS • Поддержка USALS 	<ul style="list-style-type: none"> • Поддержка аналоговой системы сигналов: MPEG, DVB-T и DVB-T2 • Измерение спектра • Калибровка • Автоматический поиск каналов 	<ul style="list-style-type: none"> • Поддержка аналоговой системы сигналов: Моноцикл, CEK, PER, SBR и Комбинированная Система • Измерение спектра • Поиск спектра

Цены указаны при условии самовывоза со склада в Москве. Организуем доставку оборудования в регионы.

тел.: +7 (495) 287-33-10, 287-33-20

реклама

входящих в Евразийский экономический союз, а также возможность дополнительной кастомизации продукта на финальной стадии готовности.

Как утверждает Алексей Мохнаткин, «ЦТС» имеет стабильный заказ, позволяющий оптимизировать все накладные издержки, таким образом, ценообразование по новым заказам не требует окупать все инвестиции, произведенные ранее. «По сути, это переменные затраты и минимальная норма прибыли», — поясняет директор по развитию производств GS Group. Во-вторых, добавляет он, это редкий опыт массового серийного производства миллионов электронных изделий в год для потребительского рынка. В-третьих, отлаженные механизмы запуска в серию новых продуктов. Ну и конечно, система контроля качества и надежности. Плюс наличие стабильной партнерской сети позволяет решать задачи от закупки комплектации до проектирования продуктов совместно с заказчиком.

Продвигать отрасль

Эксперты предупреждают, что российские контрактные производители не смогут вырасти в серьезных игроков, если будут выпускать технику только для местных заказчиков. Какие шаги нужно предпринять бизнесу, чтобы стать конкурентоспособным на мировом уровне? Андрей Федоров предлагает реалистично оценивать возможности российских контрактников. Дело в том, что телевизоры российской сборки пока востребованы только в странах СНГ. По его словам, за 2016 год экспорт продукции TPV CIS в этом направлении вырос почти на 300%. Однако в целом, считает Андрей Федоров, у России нет никаких шансов и смысла конкурировать с Юго-Восточной

Азией как мировым центром контрактного производства. «На мировом рынке мы можем играть только в узких сегментах электроники специального назначения. Путь российских контрактников — делать так, чтобы любую бытовую технику было выгодно производить на территории страны, а не ввозить. Надо методично и консолидированно работать с регуляторами, структурами правительства РФ, продавливать меры по защите внутреннего рынка производства бытовой электроники», — убежден он.

Алексей Мохнаткин также считает, что бизнесу нужно делать совместные шаги вместе с государством. «Ведь в серьезных игроков российские производители не могут вырасти не потому, что они какие-то ущербные. И в Китай или другие страны Юго-Восточной Азии мировые заказчики идут не потому, что там производители гениальные. Причины, помимо стоимости рабочей силы и наличия ресурсов по разработке и дизайну, — это сроки и доступность других ресурсов, в данном случае — компонентов, сырья, материалов, а также оптимизация логистических издержек. Чтобы предложения российских контрактников были конкурентны, недостаточно опыта, компетенций и желания. Необходима строго просчитанная экономика, а она редко бывает привлекательной для заказчиков», — настаивает он. Алексей Мохнаткин уверен, что без поддержки отрасли через ввозные и вывозные пошлины, субсидии, стимулирование внутреннего рынка потребления локального продукта, ни российским, ни каким другим производителям в России работать будет невыгодно. «Поэтому даже международные игроки, работающие для международных заказчиков под российский рынок, перемещают свои сборочные производства в другие страны», — делает он вывод. ■



С 1 декабря 2017 года
меняется цена подписки
на наше издание

Новая подписная цена
одного номера

154 руб.

До конца ноября
есть возможность
оформить подписку
по старым ценам

Россия, 190000, г. Санкт-Петербург,
Главпочтамт, а/я 505, 000 «Телеспутник»
+7 (812) 332-6444, podpiska@telesputnik.ru