

«СЕЙЧАС В РОССИИ ПРОИЗВОДИТЬ ЭЛЕКТРОНИКУ ВЫГОДНЕЕ, ЧЕМ В КИТАЕ»

ОСЛАБЛЕНИЕ РУБЛЯ УДЕШЕВИЛО КОНТРАКТНУЮ СБОРКУ ЭЛЕКТРОНИКИ В РОССИИ И СДЕЛАЛО ЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ДЛЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, УВЕРЕН БЛАЖЕЙ БЕРНАРД РАЙСС, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ TRV CIS — ЕДИНСТВЕННОГО В НАШЕЙ СТРАНЕ ЗАВОДА ВЕДУЩЕГО КИТАЙСКОГО КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЭЛЕКТРОНИКИ TRV GROUP. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ СВЯТОСЛАВУ ФЕДОРОВУ ГОСПОДИН РАЙСС РАССКАЗАЛ, В КАКОМ СОСТОЯНИИ НАХОДИТСЯ МЕСТНЫЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И БЛАГОДАРЯ КАКИМ МЕРАМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ЭТОЙ СФЕРЕ ЗАРАБОТАЕТ НА ПОЛНУЮ МОЩНОСТЬ.

BUSINESS GUIDE: Как в настоящее время чувствует себя рынок контрактной сборки электроники в Петербурге? Как на него повлияли ослабление рубля, кризис, санкции и другие негативные факторы?

БЛАЖЕЙ БЕРНАРД РАЙСС: По нашим оценкам, объем продаж телевизоров по итогам 2015 года по сравнению с 2014 годом упал на 40–45%. В текущем году падение продолжается, так как спрос снижается из-за уменьшения покупательной способности, особенно учитывая, что бытовая техника и электроника не являются товарами первой необходимости. По итогам 2016 года мы ожидаем снижение еще на 10%. В других сегментах электроники также присутствовало падение, достигающее по разным видам продукции от 30 до 50%.

В сложившейся ситуации вырос спрос на дешевые изделия и довольно сильно упал на товары средней ценовой категории. На этом фоне потребление моделей премиального сегмента держится почти на одном уровне.

Что касается рынка контрактной сборки электроники, то он сузился. Но одновременно из-за падения рубля по отношению к евро и доллару российская сборка стала более привлекательной. Сейчас в России производить электронику даже выгоднее, чем в Китае. Например, в пересчете на доллар в России средняя зарплата рабочего составляет около \$410. Почти как в Китае, хотя в некоторых его провинциях она доходит уже до \$600.

BG: Как изменилась модель поведения вашей компании в кризис?

Б. Р.: Стратегия развития нашей компании построена на том, что мы продолжаем работу в России. Несмотря на сложные экономические условия, мы намерены развиваться. Мы уверены, что объемы вложений и те наработки, которые были сделаны, не должны пропасть даром. Кризис и санкции сыграли на руку нашей компании, мотивировали нас к диверсификации, мы максимально используем наработанную годами эффективную технологическую базу. Все это время мы были сосредоточены на выстраивании эффективного и автоматизированного производства. Сейчас это стало основным нашим конкурентным преимуществом при привлечении новых клиентов.

По итогам текущего года мы рассчитываем, что объемы производства нашей компании вырастут в два-три раза. Этому будут способствовать падение рубля



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

и рост привлекательности российского производства, уверенные первые шаги властей и бизнеса в сторону импортозамещения и, конечно же, действия нашей компании, направленные на расширение своего присутствия на рынке. Мы стали работать не только с телевизионной сферой, но и с другими сегментами электронной промышленности, например, начали производить коммуникационное оборудование — телевизионные приставки, роутеры. Мы не остановили инвестиционные проекты внутри компании, напротив, мы их усилили, но сделали более целенаправленными.

Импортозамещение, которое развернулось на российском рынке, идет очень сложно и медленно, потому что долгое время сфера электроники в России вообще не развивалась. Это очень длинный и трудоемкий путь, так как нельзя одеть ребенка в костюм взрослого человека. Но хорошо, что мышление начало меняться, это добавляет оптимизма. Я не ожидаю, что результаты программы мы увидим сегодня-завтра, но если уже на уровне правительства и топ-менеджеров крупных компаний эта мысль появилась — уже хорошо.

BG: Вы неоднократно говорили, что Россия находится в неконкурентных условиях в сравнении с другими странами Европы в части развития контрактной сборки электроники. Что станет драйвером для развития рынка?

Б. Р.: Первый шаг уже сделан — благодаря ослаблению рубля Россия стала конкурентоспособной по стоимости рабочей силы. Но этого все равно мало, чтобы привлечь крупных мировых игроков и запустить производство в тех объемах, которые нужны России. Для этого, как показывает мировая практика, нужна взвешенная таможенная политика государства. Нужно обратиться к опыту стран БРИКС. Есть три успешных примера такой политики — в Китае, Индии и Бразилии. Все эти страны выстроили правильное соотношение между ввозными пошлинами на готовые изделия и пошлинами на отдельные компоненты.

Для создания условий глубокой локализации (35% и выше) надо использовать, например, бразильскую модель, которая хорошо подходит российской экономике. В Бразилии таможенная пошлина на готовые изделия очень высока, и есть конкрет-

ные требования к локализации пластика и электронных блоков, что вынуждает глобальных производителей локализовывать свои производства на территории этой страны даже для небольших объемов.

BG: Сколько времени потребуется для реализации этой модели в России?

Б. Р.: Два-три года с момента повышения пошлины на конечную продукцию. Но сколько времени потребуется на увеличение заградительных пошлин — не знаю. Для внедрения такой модели в России необходимо внесение корректировок в существующие условия и договоренности между Россией и ВТО. Это непростая задача, но ее нужно решать, чтобы импортозамещение заработало в полной мере. Сейчас договоренности гласят, что на готовые телевизоры средней ценовой категории (17–18 тыс. рублей) ввозная пошлина составляет всего 10%. Этого достаточно, чтобы сохранить существующую крупноузловую сборку, но не способствует увеличению глубины локализации. В России пошлины на готовую продукцию должны быть 20–30%, не меньше. Таким образом, можно локализовать производство в России и привлечь крупных игроков рынка. Подчеркну, без четких решений со стороны российского правительства эта индустрия никуда не сдвинется. А ведь это огромный рынок, который может быть локализован. И я уверен, что Россия в состоянии это осилить.

BG: Какие электронные компоненты в первую очередь могут производиться на местном уровне?

Б. Р.: Сейчас мы уже используем упаковку, производство которой локализовано. Это картон, пеновкладыши. Логистика этих материалов дорогая, а низкая пошлина присутствует. Помимо этого, в России есть и технология, и ряд развитых предприятий, поэтому упаковку удобно производить на месте, тем более что объемы распределяются на разные индустрии.

Следующий шаг — это локализация металлических частей и пластика (корпус и некоторые внутренние части). Потом надо сделать упор на локализацию набивки плат. Параллельно с этим будет расти добавленная стоимость. Сейчас для контрактной крупноузловой сборки она составляет всего 3–5%. Если мы локализуем производство пластика и станем выпускать платы, то увеличим ее на 20–30%. → 18