

# Собрание контрактных производителей и производителей печатных плат

17.12.2015, Москва, КЦ MeetRoom, ул. Кузнецкий мост, 7

## Вопросы собрания, обобщение тезисов:

- Краткое представление компаний (специализация по выпускаемой продукции, серийности, группам заказчиков, др.)
- Оценка предварительных итогов 2015 года
  - Как изменился объем производства в 2015 году по сравнению с 2014 годом?
    - *Сокращение объемов поставок импортных печатных плат для крупносерийного производства гражданской продукции на 45%, объем российского производства остался на прежнем уровне за счет перетока среднесерийных заказов из Китая, при этом рентабельность российского производства значительно снизилась, т.к. часть высокомаржинальных мелкосерийных заказов была замещена низкомаржинальными среднесерийными.*
    - *Производство печатных плат по заказам концернов ВПК (авиа, ПВО) сохранился на прежнем уровне*
    - *Производства электронного оборудования по заказам концернов ВПК выросло*
    - *Значительно сократился объем производства электроники для железнодорожных локомотивов (перенос из Луганска в Брянск производства старых моделей, сокращение производства современных локомотивов)*
    - *Объем услуг контрактной сборки гражданской продукции сократился на: 30-35% в физических объемах*
    - *Контрактное производство сложных модулей – рост в рублях, сокращение в долларах (продукция в основном связана с госзаказами)*
    - *Мелкосерийное контрактное производство – физические объемы сохранились на уровне 2014 года за счет привлечения новых заказчиков (гражданская продукция и ВПК)*
    - *Контрактное производство серийной продукции с комплектацией – доходы в рублях сохранились на уровне 2014 года, физические объемы значительно сократились (гражданская продукция и ВПК)*
    - *Производство автоэлектроники – сокращение физических объемов на 40%*
    - *Контрактное производство в России платежного и телекоммуникационного оборудования зарубежных марок – рост на 20% в долларах*
    - *Контрактное производство в России потребительской электроники зарубежных марок – значительное сокращение*
  - Как меняется тенденция в последние два квартала?
    - *Частичное восстановление объемов заказов после резкого падения в первом полугодии*
    - *Значительные задержки платежей, начиная с третьего квартала из-за перехода заказчиков на работу по 275 ФЗ (выделено всеми, кто*

- работает с предприятиями ВПК или их контрагентами), а также из-за низкой культуры финансового управления.*
- *Рост потока заказов на локализацию производства зарубежных марок*
  - *Какие факторы повлияли на эти изменения?*
    - *Сокращение доходов бюджета*
    - *Изменение курса доллара*
    - *275 ФЗ – значительное негативное влияние на объемы производства и устойчивость цепочек кооперации*
    - *Перенос производства гражданской продукции из Китая в Россию – позитивный фактор*
  - *Какие у Вас ожидания на 2016 год?*
    - *Изменения рынка, изменения объемов производства Вашей компании? Какие факторы будут оказывать наибольшее влияние на рынок и на бизнес Вашей компании? Приоритеты и инвестиционные планы Вашей компании на 2016 год? Во что Вы планируете инвестировать свои средства, на что направляете личные усилия? Как меняется объем финансовых инвестиций Вашей компании?*
      - *Рост конкуренции на сокращающемся рынке будет заставлять снижать себестоимость и повышать эффективность производства. Число участников рынка может сократиться.*
      - *Рост объемов за счет отложенных заказчиками проектов, часть невыполненных планов 2015 года перейдет на 2016 год. Не ожидаем роста заказов от предприятий ВПК*
      - *Рост физических объемов на 20-30%, а в рублях до 50% за счет заказов ВПК (авиа, ПВО). Рост ценовой конкуренции со стороны недозагруженных российских предприятий. Дальнейшее сокращение объемов производства гражданской продукции государственными концернами и холдингами*
      - *Планируем сохранить объем доходов в рублях на уровне 2015 года. Государственные концерны будут стараться оставить все заказы на своих предприятиях, что будет негативно влиять на рынок контрактного производства и развитие конкурентоспособных предприятий*
      - *Продолжится перенос производства из ЮВА в Россию, будет расширяться набор сервисов для заказчиков контрактного производства, увеличиваться доля комплексного контрактного производства*
      - *Планируем остаться на уровне 2015 года, готовы к сокращению на 10-15%*
      - *Есть риски ухода зарубежных заказчиков из России, если экономическая ситуация и условия для бизнеса будут ухудшаться. Пока продолжается тенденция роста объемов локализации, рост может быть больше, если будут включены стимулы по локализации производства в России*
      - *Ожидаем рост доходов в рублях, если наладится работа по 275 ФЗ*
      - *Планируем сохранить объем доходов в рублях. Ожидаем, что продолжится чеболлизация экономики, рынок гражданской продукции будет сжиматься, ожидаем развития ODM-бизнеса (своя разработка и производство, выпуск под маркой заказчика)*

#### **Оценка долгосрочных перспектив (60 минут, два круговых опроса, свободное обсуждение)**

- Как Вы оцените потенциал долгосрочного (5 лет) развития российской индустрии контрактного производства электроники и производства печатных плат?

- Страна замыкается в себе – остаются возможности для локализации производства.
- Развитие невозможно, пока не изменится лицо страны, которое определяется политикой. За пять лет лицо страны не изменится, отношения с зарубежными партнерами не улучшатся, соответственно маловероятно развитие экспорта, маловероятна локализация производства зарубежных брендов.
- Будет развитие ВПК. Рост экспорта вооружений при возможном сокращении ГОЗ.
- Возможно развитие за счет молодых и амбициозных OEM-компаний нового поколения
- Не будет развития, пока промышленность не выйдет за рамки модели Local2Local. Возможности для экспорта будут расти при повышении курса доллара.
- Российский частный OEM-бизнес будет расти и загружать контрактное производство.
- Возможно развитие экспорта печатных плат в Европу (мелкосерийное срочное производство) при условии, что будут сняты барьеры российской таможни и экспортного контроля.
- Ожидается репатриация производства российских марок из стран ЮВА. Для дальнейшего развития нужны три кита – инновации, конкурентный рынок, технологии. Пока их нет.

#### **Проблемы развития (60 минут, два круговых опроса, свободное обсуждение)**

- В России очень маленький рынок. Нет рынка для развития производства печатных плат, а тем более для развития производства базовых материалов. Один китайский завод стеклотекстолита при каждом запуске и настройке выбрасывает в отход столько материала, сколько потребляет весь российский рынок в месяц.
- Есть разработки мирового уровня и конкурентоспособные команды разработчиков, нет опыта работы на мировом рынке, не хватает масштаба.
- Нужно преодолевать серость рынка, настраивать таможенную политику и облегчать процедуры импорта и экспорта.
- Таможенное и налоговое регулирование постепенно улучшается. «Серые» поставщики постепенно отказываются от рискованных схем импорта. Конкуренция становится более честной.
- На таможне остается множество проблем, из которых складывается серьезный барьер. Вынуждены консолидировать грузы на зарубежном складе, т.к. ввоз комплектующих и материалов мелкими партиями очень затратный.
- Объем документов, которые требуются для импорта в ОЭЗ, очень большой. Часто импортируем комплектующие и материалы в обычном режиме с потерей льгот, чтобы не связываться с оформлением такого количества документов.
- Льготы в ОЭЗ скоро заканчиваются. Дворцы административных зданий построены, а производств почти нет. Ожидаемый эффект от размещения производства в ОЭЗ нами не получен.

- *Дороговизна банковских кредитов для нас не проблема, развиваемся на свои*
- *Для нас дорогие кредиты — это проблема. Могли бы на существующем объеме заказов значительно расширить спектр услуг и перейти к комплексному контрактному производству с большей добавленной стоимостью.*
- *Нужны доступные финансовые ресурсы для быстрого роста*
- *Не хватает опыта работы с зарубежными заказчиками контрактного производства*
- *Ужесточение экспортных ограничений, связанное с санкциями, приводит к отказам в поставках запасных частей для технологического оборудования, высокотехнических комплектующих. Приходится использовать сложные схемы закупок и доставки – дольше и дороже.*
- *Развитие экспорта ограничивают барьеры российской таможни и экспортного контроля. Невозможна срочная поставка продукции на зарубежные рынки.*
- *В России плохой бизнес-климат. Предпринимательская активность сокращается – это самый главный негативный фактор.*
- *Ведомственные стандарты устарели, отраслевые институты перестали выполнять свои функции в области стандартизации. Это вызывает проблемы в работе с государственными заказчиками, которые не признают международных стандартов.*
- *Т.к. размер внутреннего рынка маленький, требуются форсайты для согласования расширения рынков и развития производств.*