

КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК МОДЕЛЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Лукашевич Михаил Леонидович

Малеванная Татьяна Сергеевна

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация. В рамках общего курса страны на реиндустриализацию и импортозамещение отечественные и зарубежные компании, чтобы не потерять рынок и укрепить свои позиции, начинают применять новые бизнес-модели. Все больше значение в этой связи приобретают различные формы контрактного производства.

Ключевые слова: импортозамещение, контрактное производство, рещоринг, реиндустриализация, локализация, электронная промышленность.

CONTRACT MANUFACTURING AS AN IMPORT SUBSTITUTION MODEL

Lukashevich Mikhail, L.

Malevannaia Tatiana, S.

St. Petersburg State University of Economics

St. Petersburg, Russian Federation

Abstract. Russia has declared the import substitution policy. Russian and foreign companies started to use new models, in order not to lose their market position. Due to reindustrialization and localization of foreign companies in Russia the contract manufacturing model becomes more and more important.

Keywords: Import substitution, contract manufacturing, reshoring, reindustrialization, localization, electronic industry.

Последствия экономического кризиса отразились на большинстве стран мирового сообщества. Кроме общей нестабильности на мировых рынках, в том числе и финансовых, в результате политических решений относительно России ввели санкции США и страны Европейского Союза. В 2014 году в Ежегодном послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию был провозглашен курс на импортозамещение.

Российский импорт имеет четко выраженную потребительскую направленность: в настоящее время 40% совокупного импорта России приходится на потребительский сектор, а, к примеру, в ФРГ – только 12%, в Китае – 10%, в США – 22%. При общем высоком темпе роста машинотехнического импорта доля поставок оборудования для машиностроения составляла только 25%, т.е. относительно снижалась, а преобладали потребительские товары: бытовая техника и электроника, легковые автомобили и т.п. В то время как на импорт продовольствия в 2012 г. было затрачено 39,8 млрд. долл., на закупки оборудования для пищевой промышленности и сельского хозяйства – только 5% от этой суммы [4].

Все это привело к критической зависимости ряда отраслей от импортной продукции. По данным Минпромторга, доля импорта составила в станкостроении и фармацевтической промышленности – 90%, в тяжелом машиностроении и легкой промышленности – 80%.

Программа импортозамещения была разработана для 20 отраслей хозяйства, среди которых электроника, фармацевтика, медицина, химическая промышленность, пищевая промышленность. Сегодня импортозамещение имеет несколько аспектов, это не просто отказ от импорта и производство продукции отечественными предприятиями. Импортозамещение в России перекликается с рещорингом: в последнее время наблюдается тенденция возврата компаниями производств, размещенных в странах Юго-Восточной Азии в страны базирования. Среди основных причин рещоринга выделяют: выравнивание затрат на рабочую силу в Китае и странах ЮВА, автоматизацию трудоемких сборочных процессов, появление новых технологий, которые изменяют структуру затрат и влияют на мобильность факторов производства. Рещоринг связывают с процессом реиндустриализации, т.е. качественно новой индустриализации.

Отметим, что реиндустриализацию стоит проводить в тех отраслях промышленности, которые имеют значительный экспортный потенциал, т.е. продукция которых потенциально конкурентоспособна как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Важно понимать, что реиндустриализация должна иметь место в стратегически важных отраслях промышленности и только при наличии необходимых ресурсов.

Стратегическая значимость отрасли определяется важностью продукции для обеспечения безопасности страны, поддержания и повышения стандартов уровня жизни, достижения международной конкурентоспособности в глобальных рыночных нишах.

Наличие ресурсов выражается в доступности энергии и сырья, необходимых для производства продукции, инфраструктуры для размещения производств, финансовых, технологических и кадровых ресурсов.

С организационно-правовой точки зрения импортозамещающие производства могут быть организованы в форме национальных компаний, совместных предприятий, предприятий с участием иностранного капитала, дочерних предприятий иностранных компаний. В связи с этим отметим, что в последние годы наряду с политической импортозамещения в России реализуется и политика, стимулирующая локализацию иностранных производителей. Ярким примером является соглашение о промышленной сборке в автомобильной промышленности, согласно которому локализация иностранных производителей должна достигать показателя в 60% [6].

К локализации подталкивают и иностранных производителей лекарственных препаратов. 30 ноября 2015 года вышло постановление правительства о том, что государственный заказчик может отклонить предложение иностранного поставщика, если в конкурсе участвуют как минимум две компании из ЕАЭС. В 2016 году иностранные производители могут участвовать в конкурсе при условии, если они улаковывают продукцию в России, со следующего года для участия в закупках производство должно быть локализовано в большей степени. Данный фактор, по мнению экспертов, заставляет иностранные компании использовать контрактное производство и использовать для производства продукции в России производственные мощности отечественных компаний. В 2015 году немецкой компанией ЗАО «Байер» и ООО «НТФФ «Полисан» было подписано соглашение о производстве лекарств немецкой компании на заводе в Санкт-Петербурге [5].

Все больше компаний сегодня прибегают к модели контрактного производства. Это связано не только с возможностью входа и работы на рынке других стран и регионов, но также и со снижением затрат, трансфером технологий, увеличением конкурентоспособности конечного продукта.

Планы по импортозамещению коснулись в первую очередь отрасли электроники. Для производства электронных приборов как российские, так и зарубежные производители, имеющие представительства в России, используют импортные компоненты, доля которых в общей стоимости составляет 80%.

Мировая практика показывает, что компании, работающие в отрасли электроники, используют модель «fabless-foundry», при которой между различными участниками производственной цепочки разделяются функции проектирования, организации бизнеса и производства продукции. Создание такой модели, по оценке экспертов, требует значительно меньше финансовых ресурсов и обеспечивает более высокую оборачиваемость инвестиций, что особенно важно для таких капиталоемких отраслей, как электроника [1].

Внедрение подобной модели с использованием контрактного производства на данный момент является актуальной задачей.

Рассмотрим рынок контрактного производства электроники в России. Объем рынка контрактных производств составляет \$710 млн – всего 2% от общего отраслевого рынка [3]. Но в ближайшие годы прогнозируют рост рынка, на который повлияют следующие факторы: предполагаемый рост российских заказчиков, локализация производства зарубежными компаниями, перенос в Россию заказов, которые были размещены отечественными компаниями за рубежом.

Важно, что достаточно большую часть рынка занимает промышленная электроника, оборудование связи и обработки данных. Среди узкоспециализированных отраслей можно выделить медицинскую электронику, системы безопасности и автомобильную электронику (рис. 1).

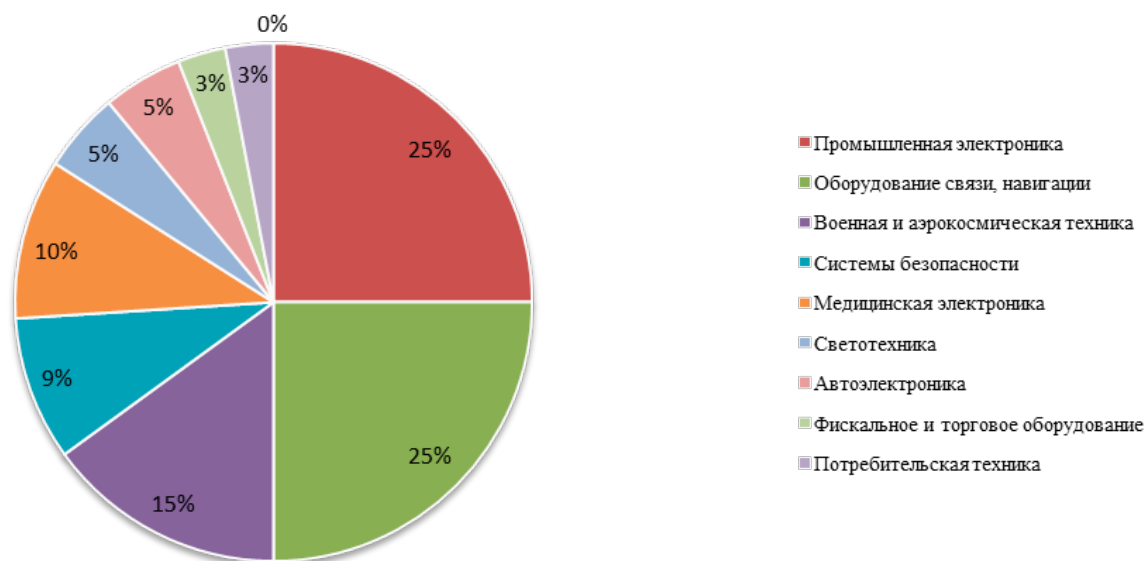


Рис. 1. Сегментация Российского рынка контрактного производства электроники

Источник: [3]

Отметим, что контрактным производителям в России нет смысла ориентироваться только на сегмент потребительской электроники, так как эта продукция требует маркетинговых компетенций и менее конкурентоспособна на российском рынке, но есть возможности роста промышленного и узкоспециализированного сегмента рынка электроники.

Можно выделить два типа контрактных производителей. Первая группа «продает» заказчику 90-100% своих производственных мощностей, т.е. специализируется на контрактном производстве. Яркий пример – компания из Санкт-Петербурга ООО «Пантес». С другой стороны, есть компании, которые выпускают продукцию под собственным брендом, но также занимаются и контрактным производством при наличии свободных производственных мощностей. Пример – петербургский производитель систем безопасности для автомобилей компания Starline, которая также предоставляет и услуги контрактного производства автоэлектроники. Предприятие обладает новейшей автоматизированной линией высокой производительности, что позволяет компании быть одновременно и эффективным контрактным производителем.

Заметим, что, по мнению крупнейших контрактных производителей, эффективность контрактного производства зависит от размера компании (рис. 2). В частности, это выражается в коэффициенте оборачиваемости производственных мощностей, что объясняется эффектом масштаба.

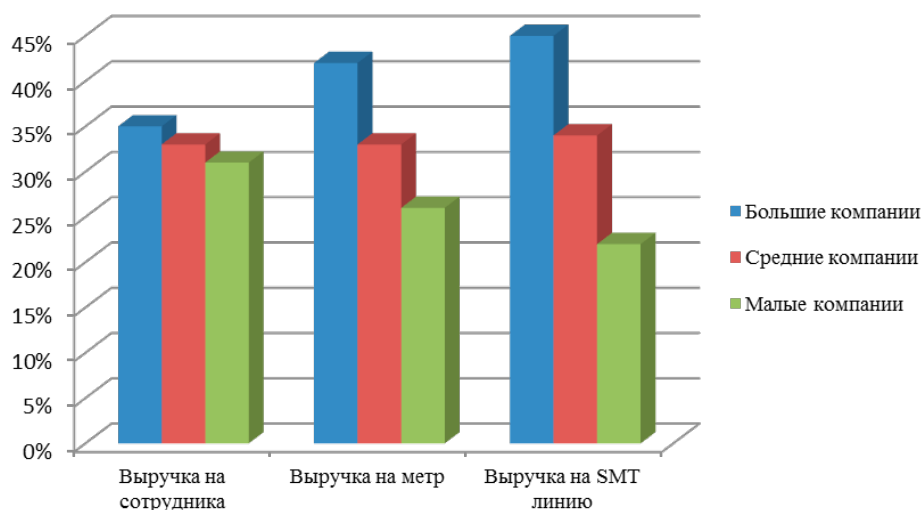


Рис. 2. Эффективность контрактного производства в зависимости от размера компании

Источник: [3]

Несмотря на вышеприведенные данные, в условиях импортозамещения набирают рост так называемые прототипные производства. Как правило, это малые и средние предприятия, оказывающие услуги по разработке прототипа и выпуску опытной партии изделия. Данная услуга может стать весьма востребованной среди производителей оборудования, так как контрактные производители подобного типа обладают компетенциями, производственными мощностями и квалифицированными кадрами для разработки и совершенствования прототипа. Фактически они хеджируют риски, связанные с выпуском новой продукции предприятий-заказчиков.

Примером компании, использующей модель прототипного контрактного производства электроники, является компания ЗАО «ТЫРНЕТ» реализующая проект Scratchduino – обучающей роботоплатформы для детей. Компания специализируется только на разработке продукции, маркетинге и технической поддержке. Производятся роботы на заводах «Теплоком» и «Ленполиграфмаш». Стоит отметить, что продукция компании успешно продается в Финляндии [2].

Одним из неоспоримых преимуществ контрактных производителей, занимающихся прототипированием является высокий научный потенциал и высококвалифицированные кадры. Прототипные производства сегодня появляются не только в промышленных парках либо крупных компаниях, но и при технических университетах и институтах.

Отметим, что модель контрактного производства электроники перспективна и с точки зрения развития импортозамещающих производств, и с точки зрения развития экспортного потенциала не только отрасли электроники, но и развития промышленности в целом. Как отмечалось выше, российские контрактные производители, имеющие хорошие компетенции и возможности развития в отраслях промышленной, автомобильной и медицинской электроники, могут внести большой вклад в изменение сырьевой направленности экономики и повысить конкурентоспособность страны в целом. Росту международной конкурентоспособности продукции российских контрактных производителей, в том числе субъектов малого и среднего бизнеса, будет способствовать и то, что при контрактном производстве электронных изделий в России заказчик может влиять на процесс их разработки, оперативно решать производственные вопросы и использовать научный потенциал отечественных специалистов. А производство электронных компонентов из отечественного сырья в условиях девальвированной национальной валюты делает продукцию еще более конкурентоспособной по цене.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральная целевая программа «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013-2025 гг.».
2. Горкина Е. Для самых маленьких: ScratchDuino зарабатывает миллионы на роботах. URL: <http://secretmag.ru/longread/2016/02/09/roboty-dlya-malenkih/>
3. Корогод С. Контрактное производство электроники в России в 2015: Проблемы, перспективы, решения. URL: <http://www.ixbt.com/editorial/ruselectr2015-overview.shtml>.
4. Сельцовский В.Л. Вопросы совершенствования товарной структуры российского импорта. Российский внешнеэкономический вестник 2014 №3. с. 73.
5. Склярченко М. С новой «Фармой!». URL: http://expert.ru/northwest/2016/04/s-novoj-farmoj_i/.
6. Чупров А. Наполовину русские: как иномарки спасаются локализацией. URL: <http://www.zr.ru/content/articles/806712-napолоvinu-russkie-kak-inomarki-spasayutsya-lokalizaciej/>