

НПК «ЭКСПЕРТ»: НОВЫЙ ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ ЭЛЕКТРОНИКИ



Сегодня никого не нужно убеждать в важности китайского рынка электроники. После введения санкций многие российские компании оказались в критическом положении из-за невозможности приобрести необходимые компоненты. В этих условиях компания НПК «Эксперт», 15 лет работающая на китайском рынке, стала своеобразной скорой помощью для российских производителей. Об особенностях сотрудничества с китайскими партнерами мы беседуем Денисом Новоторженцевым, исполнительным директором НПК «Эксперт». Мы уверены, его живой и увлекательный рассказ обязательно заинтересует читателей.

Познакомьте нас, пожалуйста, со своей компанией.

НПК «Эксперт» известна на рынке с 2004 года. Сегодня у нас есть офисы в Москве, Новосибирске и Шеньчжэне (Китай). В российских отделениях компании работают более 80 сотрудников. Наше контрактное производство находится в России, в городе Сергиевом Посаде, и в Китае.

Китайский офис мы открыли в 2008-м. Сначала он предназначался только для наших собственных нужд, но начиная с 2010 года мы поставляем комплектацию и сторонним заказчикам. Таким образом, возникло самостоятельное направление бизнеса по поставке печатных плат и электронных компонентов. В 2015-м мы вошли в тройку крупнейших импортеров печатных плат в России.

Сегодня основные направления нашей деятельности — это поставка печатных плат, электронных компонентов, контрактное производство электроники, а также разработка и выпуск источников питания для светодиодных светильников (компания «Трион»).

Расскажите вкратце о китайских подразделениях компании.

В нашем китайском подразделении, как в офисе, так и на производстве, сейчас

работают только граждане Китая. В перспективе планируем отправить туда двоих российских сотрудников, но пока срочной необходимости нет. Не все компоненты можно заказать, конечно. Даже если мы говорим о тайваньском бренде Nuvoton — не все их микросхемы мы можем купить в Китае, так как они просто не поставляются для внутреннего китайского рынка.

У компании 15-летний опыт работы в Китае. Вряд ли среди наших читателей найдутся те, кто лучше вас осведомлен о китайском менталитете. Что вы можете посоветовать коллегам, которые только начинают работать на китайском рынке?

Действительно, за 15 лет мы накопили определенный опыт. И все же я бы не хотел давать какие-то конкретные советы, у каждого свои обстоятельства и планы. Однако на несколько особенностей китайского рынка следует обратить внимание. Прежде всего, это языковой барьер. Зачастую переговоры ведутся на неродном языке для обеих сторон, и это очень сильно мешает. Я бы сказал, вести переговоры на английском вербально зачастую даже менее эффективно, чем письменно.

Очень маленький процент китайцев хорошо владеет разговорным английским языком. Они это прекрасно понимают и стесняются.

Поэтому, как только я вижу, что вторая сторона начала смущаться из-за того, что не может донести нужную информацию на английском, а у нас нет сотрудника, который может переключиться на китайский, — переговоры можно считать проваленными.

К сожалению, россиян, знающих китайский язык в той степени, чтобы свободно разговаривать с китайцами, немного. А уж тех, кто может вести переговоры, в том числе по техническим темам, можно пересчитать по пальцам. Поэтому для общения на конкретных переговорах язык каждый раз выбирают индивидуально, в зависимости от состава участников и списка обсуждаемых вопросов.

Еще одна особенность, которую нужно всегда учитывать, — это закрытость Китая от внешнего мира. В Китае заблокирован Youtube и Facebook, не работают Telegram и WhatsApp. Однако китайцы от этого абсолютно не страдают, они пользуются своим мессенджером WeChat, подписчиков у которого больше, чем у всех остальных, вместе взятых. В связи с этим в нашем, казалось бы, глобальном мире, китайцы живут своей жизнью, со своими новостями и со своей повесткой, и это необходимо учитывать.

Если есть желание немного глубже понять китайский менталитет, могу посоветовать прочитать замечательную книгу «Китай. Культурный шок», написанную Вадимом Чеку-

новым — филологом, много лет прожившим в Китае и хорошо знающим эту страну.

Расскажите, пожалуйста, об особенностях деловых отношений с китайскими партнерами.

Для китайца бизнес с вами — это всегда больше, чем просто бизнес. Для действительно качественного партнерства необходимо быть не просто продавцом-покупателем, а скорее выступать в роли друга или даже родственника. Выражение «ничего личного, просто бизнес» — точно не про работу с Китаем. Поэтому значимость личного контакта очень велика.

Следует учесть, что в Китае нет понятия «справедливой цены». Если вы согласились на определенную цену и условия, то это и есть «справедливая цена». Никто в Китае не будет испытывать угрызений совести, если заработает на сделке с вами 200–300%. Особенно такой подход стал актуален в последнюю пару лет.

Пандемия, санкции — как все эти обстоятельства повлияли на работу НПК «Эксперт» на китайском рынке?

Да, последние три года с началом пандемии нам пришлось решать непростые задачи. Первая проблема, с которой столкнулись абсолютно все, — логистическая. Мы доставляем грузы всеми видами транспорта. Сами занимаемся экспортом из Китая и таможенным оформлением импорта в Россию. За 2021 год мы получили из Китая более 400 тонн груза, поэтому видим ситуацию полностью.

Во время коронавирусной инфекции в Китае пострадали все виды транспортной логистики: воздушная, морская, железнодорожная и автомобильная. Привычные мультимодальные схемы были разрушены. Самым сложным для нас с точки зрения логистики оказался 2021 год.

Из-за пандемии наиболее пострадавшей стороной оказалась внутренняя автомобильная логистика между предприятиями и транспортными компаниями, которая и запустила цепную реакцию разрушения логистических схем. Логистическим компаниям пришлось срочно искать альтернативу, например, заменить автомобильный транспорт внутри и между провинциями на железнодорожный.

В Китае многие таможи перешли на режим «сначала выпуск — потом окончание таможенных процедур». Это также помогло возобновить работу предприятий и нормализовать внешнюю торговлю. В целом, благодаря принятым мерам как с российской, так и с китайской стороны, к концу 2021 года вся цепочка поставок была перестроена и за-

держки поставок практически прекратились. Да, сроки увеличились, но они были уже прогнозируемы.

После введения санкций, 2022 год стал для компании поворотным. Ранее ключевым направлением для нас была поставка печатных плат, а сегодня это электронные компоненты. В момент общей переориентации на Восток наши многолетние связи с Китаем и 15-летний опыт, а также отлаженная логистика и собственный офис в Китае позволили нам стать заметным игроком среди поставщиков электронных компонентов. При этом ключевой акцент мы делаем именно на китайские бренды и помогаем российским компаниям переходить на китайскую компонентную базу. Кроме того, в 2022 году мы наконец-то запустили собственное контрактное производство в России.

Добавлю, что санкции 2022-го повлияли не только на нашу компанию, они стали шоком для всей индустрии, начиная от логистики и заканчивая производством и сбытом готовой продукции. Но на различные виды перевозки все последние события повлияли по-разному.

Сегодня от логистики зависит очень многое. Давайте остановимся несколько подробнее на этом аспекте.

Начну с морской логистики. Она менее эластична и требует больше времени на восстановление нормального ритма. В начале пандемии на морские перевозки сильно повлияла нехватка контейнеров, они просто перестали прибывать в Китай. Долгое время грузы простаивали в очереди на погрузку. Затем, когда грузопоток начал восстанавливать-

ся, контейнеров стало чрезмерно много, из-за чего скопились очереди на обработку грузов в морских портах отправления, транзитных (г. Пусан, Корея) и морских портах прибытия.

Тем самым нарушился баланс экспорта-импорта в Китае, одно время была острая нехватка контейнеров, а затем возник переизбыток. Большое количество контейнерных теплоходов стояли на рейде в портах, в очередях на обработку и перегрузку грузов, что привело к увеличению транзитного времени на перевозку. Например, в 2021 году некоторые грузы приходили к нам спустя четыре-шесть месяцев с момента отгрузки.

Из-за санкций ушли крупные компании, такие как Maersk, CMA, MSC, Evergreen Group и другие. Открылись прямые морские направления Китай — Россия, что значительно сократило транзитное время на перевозку, но при этом морской фрахт остался почти без изменения с пандемийных времен. Сегодня мы достаточно успешно доставляем грузы через морской канал за полтора-два месяца и без задержек.

Авиaperезовки в самом начале пандемии прекратили, но этот запрет продержался чуть больше недели. В пандемию летали в основном грузовыми линиями AirBridgeCargo. В связи с тем, что пассажирский поток сократился почти до нуля, многие авиакомпании начали набирать больше грузов, чтобы возместить убытки, некоторые даже переоборудовали пассажирские салоны в грузовые, а пассажиры оплачивали большую часть тарифа авиаперелета.

Число пассажиров резко снизилось, поэтому стоимость рейсов стали компенсировать





повышением стоимости за доставку груза. В один момент тарифы на авиаперевозки достигали 17–18 долларов за килограмм груза. Авиарейсов становилось меньше, а количество грузов не сокращалось, и в связи с этим увеличивались очереди на погрузку в самолеты.

Вовремя отправить грузы было невозможно, приходилось ждать по две-три недели, чтобы погрузиться на рейс и улететь. В дальнейшем ситуация начала стабилизироваться, стало появляться больше грузовых самолетов, налаживались небольшие пассажирские перевозки. На обработку грузов тратилось меньше времени.

Мы бронировали квоты на перевозку определенного количества грузов в месяц, что позволило нам оперативно и без очередей грузиться на рейсы. Так, к концу 2021 года мы сократили время авиаперевозки до 10–14 дней, а тарифы уменьшились до 4–6 долларов за килограмм. Но в 2022-м ситуация вновь ухудшилась, особенно после запрета Главного Управления гражданской авиации Китая на полеты российских авиакомпаний, эксплуатирующих иностранные борты с двойной регистрацией.

Мы начали использовать различные транзитные каналы через другие страны, что позволило минимизировать увеличение сроков. Транзитное время до Москвы увеличилось до 17–21 дня, а тарифы возросли до 9 долларов за килограмм. Сейчас ситуация постепенно улучшается, в связи со снятием ковидных ограничений в Китае и увеличением количества пассажирских рейсов.

На железнодорожных направлениях из-за недостаточного количества контейнеров

возникали огромные очереди на погрузку. Приходилось ждать, когда найдется контейнер, чтобы отправить груз, а потом ждали, пока найдутся железнодорожные контейнеры. Далее из-за перебоев и нехватки людей на границе с Маньчжурией, где поезда пересекают границу и проходят таможенный контроль, контейнеры могли стоять по несколько месяцев в ожидании, когда их переставят с китайской на российскую железнодорожную колею. В среднем наши грузы прибывали в Москву спустя четыре-пять месяцев. Впрочем, со временем начала восстанавливаться стабильная работа и транзитное время уменьшилось до трех-четырех месяцев.

После введения санкций транзитное время снова начало увеличиваться, потому что многие компании решили перебросить свои грузы с морских направлений на железнодорожное, а это увеличило время ожидания на обработку грузов на границе. Вследствие таких событий мы решили отказаться от этого направления и стали использовать морской путь, что нам и удалось наладить. В дальнейшем будем рассматривать возвращение на железнодорожное направление. Это возможно, если начнется стабилизация ситуации с погрузочно-разгрузочными работами на границе и в случае сокращения транзитного времени в пути.

Из вашего ответа можно сделать вывод, что НПК «Эксперт» сумела без больших потерь пережить все потрясения.

Это не совсем так, правильнее сказать, что логистические проблемы не привели к серьезным последствиям. Введение санкций в феврале 2022 года наложило

на последствия пандемии и ковидных ограничений в Китае. Если морские каналы доставки нам удалось достаточно оперативно наладить, то железнодорожный транспорт стал абсолютно непредсказуем, и мы до сих пор не вернулись к нему. Авиадоставку мы смогли наладить достаточно быстро, но цены, конечно, выросли.

Разговаривая с участниками рынка, понимаю, что далеко не всем удалось без серьезных последствий пережить кризис логистики. Часть компаний, работавших с Европой, не смогли быстро перестроить логистику и теряли клиентов. Фуры стояли на границе Польши и Беларуси, были случаи разграбления товара. При этом попытки выйти на китайский рынок для многих закончились существенным увеличением стоимости перевозок. Наша компания стабильно каждую неделю возит несколько тонн груза по каждому каналу и является интересным клиентом для перевозчиков. Поэтому мы смогли достаточно оперативно взять ситуацию под контроль как в части сроков, так и относительно цен на доставку.

Ключевую роль сыграло наше основное направление — поставка печатных плат. Мы заранее планируем бронирование транспорта, поскольку точно знаем, какой объем и вес груза у нас будет готов через две недели. А благодаря тому, что платы имеют большой вес и при этом малый объем, мы являемся выгодным клиентом для перевозчиков. И для нас нет большой проблемы добавить в состав отгрузки несколько коробок с компонентами, чем также за последний год объясняется наш успех в поставке микросхем.

Про изменение финансовой логистики за последний год можно было бы написать отдельную статью, но информация настолько быстро устаревает, что не вижу смысла заострять на этом внимание. Скажу лишь, что мы продолжаем оперировать и долларами, и юанями, причем доля юаней растет. Также мы провели тестовые платежи в рублях, но на текущий момент курс рубля в Китае гораздо менее выгоден, чем курс покупки юаней в России.

Давайте вернемся поставкам. Начнем с печатных плат.

За последние несколько лет рынок печатных плат достаточно сильно изменился. Могу точно сказать, что объем производства гражданской электроники (мы поставляем только на «гражданку») в России падает. Предприятия, в связи с дефицитом компонентов, не могут планировать производство более чем на пару месяцев вперед и переходят на сроч-

ную поставку печатных плат. Рынок работает «с колес». Сколько смогли скомплектовать изделий — на такое количество и заказали печатных плат, причем со сроком «вчера». Этим объясняется и загрузка российских производителей, и переток большей части груза по платам с морского и железнодорожного транспорта на авиационный.

На данный момент работа заводов по печатным платам налажена и приходит в обычный ритм. Китайцы нас очень поддерживают и сохраняют с нами дружеские отношения. Тем более что по моим субъективным ощущениям, основанным на разговорах с представителями китайских производителей печатных плат и контрактными производителями, китайский рынок электроники также переживает не лучшие времена. Поэтому цены на платы постепенно снижаются. И сегодня самое время проверить, насколько ваш поставщик печатных плат качественно отрабатывает текущую ситуацию со своими китайскими партнерами.

Какова ситуация с поставкой электронных компонентов?

Помогать нашим клиентам в поиске аналогов западных компонентов мы начали еще в 2020 году, когда стало очевидно, что проблему дефицита чипов на мировом рынке быстро решить не удастся. Во время пандемии COVID-19, начиная с 2019 года многие заводы во всем мире и в Китае закрывались иногда на длительный срок. В отличие от большинства стран, Китай ввел жесткие ковидные ограничения, чтобы максимально ограничить распространение вируса. Это привело к нарушению производственных планов, сбою в цепочках поставок и, как следствие, к дефициту полупроводников.

Сроки на производство и поставку компонентов существенно увеличились. Из-за сбоев в производстве в мировой логистике и из-за сильного скачка цена на материалы повысилась себестоимость производства. Следовательно, выросли цены на электронные компоненты. В 2022-м из-за экономических санкций ЕС и США против РФ почти все иностранные производители и поставщики электронных компонентов прекратили сотрудничество с Россией. Это привело к необходимости перехода на продукцию китайских производителей, что еще больше увеличило их загрузку.

Тотальная нехватка кремниевых пластин, чрезмерная загрузка производителей полупроводниковых компонентов — все это вынудило китайских производителей оптимизировать продуктовую линейку.

Ряд китайских компаний вывел из производственного плана не самые выгодные для них позиции (иногда даже целые серии). Сложилась ситуация, когда компонент имеется на сайте производителя, но производитель не гарантирует срок поставки либо указывает срок, измеряемый месяцами.

Существует мнение, что Китай и китайские производители игнорируют санкции ЕС и США против РФ и легко поставляют свой товар в Россию, однако это не так. Во-первых, подавляющее большинство китайских производителей тесно связаны с ЕС и США. Либо ЕС и США являются ключевыми рынками продаж. Либо акционерами являются представители ЕС и США. Либо представители ЕС и США являются поставщиками технологий, оборудования, держателями лицензий.

Кроме того, китайские производители просто опасаются вторичных санкций со стороны ЕС и США, например, запрета на применение их компонентов в изделиях, поставляемых в ЕС и США. Если мы говорим про Тайвань, то ни для кого не секрет, что Тайвань присоединился к санкциям и отныне не работает с Россией напрямую.

Также существует мнение, что санкционный товар легко купить в Китае и привезти в РФ. Это также не в полной мере соответствует действительности. Товар, имеющийся в наличии у китайских поставщиков на территории Китая, действительно купить не так уж и сложно. Небольшие китайские дистрибьюторы не соишком опасаются санкций со стороны ЕС и США. Но если товара нет в наличии на территории Китая, тогда возникают сложности с поставкой. Более того,

информация по экспорту из Китая в Россию есть в относительно свободном доступе. Таким образом, все импортеры электронных компонентов в России находятся под санкционным риском, и не имеет значения, в какой стране они закуплены.

Могут ли китайские электронные компоненты полностью заменить западную продукцию?

При переходе с электронных компонентов производства ЕС и США на китайские аналоги не возникает затруднений с компонентами общего применения. А с более сложной компонентной базой не так все просто. К этому сегменту можно отнести ряд MOSFET и IGBT, микроконтроллеры, ПЛИС, высокопроизводительные АЦП и некоторые другие микросхемы.

Китайское производство не заменяет всю номенклатуру электронных компонентов ЕС и США. И часто переход на компоненты китайского изготовления сопровождается переработкой или разработкой нового изделия. При этом нередко возникает необходимость технической поддержки со стороны производителя. До кризиса многие китайские предприятия работали в основном на свой внутренний рынок. Соответственно, у них имеется документация только на китайском языке. На своих сайтах в Интернете производители указывают не всю номенклатуру и не на все выкладывают документацию. Актуальную информацию и документацию по выпускаемой продукции можно получить от производителя, только если вы уже являетесь его партнером.



Благодаря накопленному опыту работы с китайскими поставщиками и производителями нам удается решать или обходить возникающие сложности и ограничения. За годы сотрудничества с Китаем мы научились понимать и принимать менталитет китайцев, а наши китайские коллеги — понимать наш менталитет. С китайскими (и тайваньскими) производителями, которые не желают напрямую работать с Россией, общение идет только через наше китайское представительство от лица китайской компании.

Техподдержка производителя необходима разработчику. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом аспекте деятельности компании.

Для инженеров, имеющих опыт общения с европейскими специалистами, знакомство с «китайским» вариантом технической поддержки вызывает, мягко говоря, удивление. На сайте компании вы можете обнаружить технические спецификации (datasheet) только на китайском языке или вообще не найти их! А на запрос вам ответят, что документация предоставляется только после размещения заказа.

Возникает вопрос: как можно заказывать какой-либо продукт, не имея на него технической информации? Что касается любезных нашему сердцу технических описаний и руководств по применению (Technical Explanations, Application Notes), то их, скорее всего, вы вообще не обнаружите.

Китайский сайт даже крупного производителя (особенно если он работает для внутреннего рынка) зачастую очень удивляет наших инженеров. Обычно там нет последних разработок, даже если они уже поступили в продажу, но при этом вы увидите множество продуктов, которые не выпускаются уже много лет в силу малого спроса.

Но если настойчиво попросить и заказать большую партию, например 500 тысяч микросхем, то вам могут пойти навстречу, но это не точно. Поэтому зачастую на первое место выходит личный контакт. Однако поскольку ресурсы ограничены и невозможно сотрудничать со всеми китайскими производителями, мы отбираем лучших поставщиков по каждой категории продуктов и выстраиваем контакты именно с ними.

Не пытаемся объять необъятное. И в обязательном порядке любой крупной сделке с новым поставщиком предшествует личный визит директора нашего китайского офиса. Обычно после такого визита у нас есть контакты всех необходимых нам специалистов со стороны производителя. И при возникно-

вании срочных вопросов с ними связывается по WeChat либо российский инженер, либо китайский.

При необходимости создается рабочая группа из нескольких сотрудников из разных офисов. Однажды на одном из таких «консилиумов» была выявлена критичная для нашего клиента опечатка в английской версии документации на прибор, за что китайцы сказали нам спасибо. Но не всегда есть документация на английском, иногда для клиентов переводим вариант на китайском языке.

Штат инженеров в российском офисе, в связке с китайскими коллегами и сотрудниками отдела продаж, позволяет согласовывать технические вопросы между производителями и клиентами. Часть китайских производителей обеспечивает поддержку на английском, но это малая часть. Зачастую наши китайские инженеры ведут переговоры с инженерами производителя, а затем передают информацию на английском языке в российский инженерный отдел. Дело в том, что большинство китайских предприятий работает на внутренний рынок, и техподдержка на английском попросту нет.

Из-за усложнения логистики увеличивается риск проникновения контрафактной продукции. Как НПК «Эксперт» решает эту проблему?

Продукцию китайских производителей мы покупаем либо напрямую у них, либо через официального китайского дистрибьютора. И тут может возникнуть только производственный брак. Сегодня этот риск полностью наш, мы его берем на себя, поскольку сейчас вывоз каких-либо микросхем из России, мягко скажем, сильно затруднен, а вернее — прямо запрещен. Но в 2022 году подобных случаев не было, все-таки уровень производства в Китае значительно вырос, и если использовать продукцию крупных брендов, риск не так велик.

Что касается качества условно «западных» компонентов, здесь все сложнее. Но мы отработали методику отбора поставщиков так, что за 2022-й, несмотря на кратно выросшие объемы, у нас не было брака. Однако встречаются очень редкие компоненты, которых нет у наших постоянных поставщиков, но есть у непроверенного нами поставщика, не работавшего с нами ранее.

В этом случае мы предлагаем такие компоненты клиенту, но с обязательной предварительной поставкой образцов. При этом мы забираем товар на свой склад в Шеньчжэне, самостоятельно отбираем образцы из партии, привозим клиенту, он тестирует, и если

все в порядке — возем всю партию. Да, это дольше, но мы тут частично застрахованы, и, главное — клиент застрахован от контрафакта.

Хотя, честно говоря, в прошлом году было два неприятных случая. Первый — отправили предоплату непроверенному поставщику, и он пропал, деньги потеряли. Второй случай — закупили микросхемы, положили на склад в Китае, отправили образцы клиенту — они оказались восстановленными. Но клиент в итоге все равно подтвердил закупку, так как на рынке больше просто ничего не было. И оба этих неприятных случая — с непроверенными поставщиками.

Может ли крупный российский заказчик напрямую работать с китайскими производителями компонентов?

Попробовать, конечно, можно. Зависит от опыта и компетенций конкретного заказчика. У меня был случай с печатными платами, когда один из наших клиентов ушел работать напрямую с китайским заводом. Спустя пару лет мы встретились, и выяснилось, что пока цены на рынке снижались, его поставщик цену не снижал и он уже около года возит сам себе платы дороже, чем если бы поставкой занимались мы.

Мы постоянно следим за рынком, получаем обратную связь от большого числа заказчиков, а у российских конечных потребителей зачастую подобных ресурсов нет. Второй момент — логистика. Если у вас нет постоянных отправок авиатранспортом, хотя бы раз в две недели — стабильные сроки и нормальную цену на сегодняшний момент получить сложно.

Если можете отправлять груз морем один раз в месяц и срок вас устраивает, тогда, наверное, есть смысл. Но все-таки главное то, что далеко не все производители готовы работать напрямую с Россией. Поэтому, если вам удастся решить эти главные вопросы — работа от лица китайской компании, логистика (в том числе финансовая) и техподдержка зачастую на китайском — можно работать. Причем я точно знаю, такие компании на российском рынке есть. Но даже они, как правило, покупают самостоятельно не всю номенклатуру, в первую очередь для минимизации риска, чтобы не складывать все яйца в одну корзину. Всегда должен быть надежный и проверенный партнер, который поможет в трудную минуту. И, я считаю, это понимание теперь есть у всех успешных компаний на российском рынке. 🍀

Материал подготовил
Леонид ЧАНОВ