

## Доля китайских производителей на российском рынке в примерах

Часто ли вам приходилось выбирать европейский бренд, чтобы найти новую точку роста своего бизнеса? Анализировать, что лучше купить? За 14 лет работы в поставках электронных компонентов мне приходилось это делать почти каждый квартал. Я полагался на интуицию, спрос, опыт и анализ складов. А с 2016 года к этому набору факторов добавился новый — Таможенная служба стала официально выкладывать свои данные для общего ознакомления. По этой информации можно получить достоверный срез по нужным вам сведениям и узнать точную долю вашего бизнеса в стране по конкретному коду. Мы же попробуем ответить на вопрос: какой процент в деньгах и в весе занимают европейские и китайские производители электронных компонентов? В деньгах понятно. Но почему в весе?

Илья ЛЕБЕДЕВ  
lin78@yandex.ru

Однажды мне на стол одновременно попали два абсолютно одинаковых штыревых разъема на 12 контактов. Первый от знаменитого мирового бренда, а второй — от малоизвестного китайского производителя. Оба бренда находились в моем ведении. Я взял образцы и отправился к нашим инженерам. Без моих комментариев восемь человек из девяти выбрали китайский бренд. «Любопытно», — подумал я.

Вот тогда у меня возникла мысль: каким образом точно найти долю тех и других, ведь они отличались в цене ровно в 3 раза, а по техническим характеристикам были одинаковыми. Особенно если учесть, что завод мирового бренда тоже находится в Китае. Что объединяет эти изделия? Только вес. Стоимость может отличаться в несколько раз, а вот разница в весе не превышает 10%.

Теперь покажем соотношение на двух примерах, а заодно и расскажем, что еще можно получить.

Описывать, как формировать отчеты, нет необходимости, это исключительно практический опыт. Покажу сам результат.

### Отчет 1

- Период: 01.01.2018–30.06.2018.
- Код 8504509500 — катушки индуктивности и прочие дроссели.

### Вариант А

Всего за полгода в Россию было ввезено катушек по данному коду на \$21,8 млрд. Сведения в таблицах по производителю не совсем корректные, я показываю их формирование в том виде, как они представлены в Excel. В декларациях название компании-производителя указано по-разному: EPCOS AG, EPCOS ВЕНГРИЯ, EPCOS (ZHUNAI FTZ) CO LTD — всего 49 вариантов. Результаты требуют дополнительной обработки, поэтому для наглядности приводим написание, отображенное на экране (табл. 1). Производители взяты выборочно, их номера совпадают с реальной последовательностью.

Как видно из таблицы 2, в Китае делают только 30% индуктивностей или, если быть точным, тех товаров, которые возятся по данному коду. Но если сопоставить страну происхождения и страну отправления, получится очень интересный срез (табл. 3).

Итак, из всего количества катушек на сумму \$6 млн только индуктивности на \$2 млн поставляются напрямую из Китая, остальные \$4 млн отправляются в другие страны и уже оттуда поступают в Россию. Маловероятно, что китайские производители вместо прямого грузопотока из Китая посылают товар в Россию, например, через Литву, поэтому можно с большой долей уверенности сказать, что цифра \$2,2 млн — это и есть китайские производители.

Далее мы готовим новый отдельный отчет: страна отправления — производитель. Я его не привожу, но самый крупный известный мне изготовитель — это HAINING FERRIWO (главный офис в Женчанг, Китай). Еще есть HONEYWELL с \$30 000. Из этого отчета видно, что мое предположение о том, что европейские бренды почти не отгружают товар непосредственно из Китая, более чем оправдано. Они просто не имеют центров консолидации своей продукции со всех заводов, разбросанных по всему миру. Только производство. Проще говоря, цифра \$2,2 млн — это прямая доля китайских производителей (продукция с кодом 8504509500). То есть

Таблица 1. Анализ ввоза товара с кодом 8504509500 в первой половине 2018 года с разбивкой по производителям

№	Производитель	Стоимость, \$
5	HANS VON MANGOLDT GMBH & CO KG	603 857
6	SCHALTBAU GMBH	538 441
7	SIEMENS AG	410 920
8	WERKOD AG	409 306
10	SHENZHEN KSTAR SCIENCE AND TECHNOLOGY CO. LTD	365 511
13	BOURNS INC.	339 090
15	MURATA MANUFACTURING CO. LTD.	307 814
16	WURTH ELECTRONIC TIANJIN CO. LTD.	300 237
17	KOREA MURATA ELECTRONICS CO. LTD. KOREA	264 886

Таблица 2. Анализ ввоза товара с кодом 8504509500 в первой половине 2018 года по стране производства

№	Страна происхождения	Стоимость, \$
1	Китай (CN)	6 123 218
2	Германия (DE)	3 001 697
3	Латвия (LV)	1 179 699
4	Япония (JP)	1 130 131
5	Венгрия (HU)	1 037 911
6	Россия (RU)	910 777
7	Чехия (CZ)	856 839
8	Украина (UA)	818 432
9	Южная Корея (KR)	744 069
10	Тайвань (Китай) (TW)	681 099

Таблица 3. Анализ ввоза товара с кодом 8504509500 в первой половине 2018 года по стране производства/отправления

№	Страна производства — страна отправления	Стоимость, \$
	<b>Китай (CN)</b>	<b>6 123 208</b>
1	Китай (CN)	2 289 416
2	Германия (DE)	1 148 469
3	Гонконг (HK)	824 223
4	США (US)	472 318
5	Литва (LT)	334 925
6	Финляндия (FI)	225 706
7	Страна не указана	181 018
8	Бельгия (BE)	129 760
9	Венгрия (HU)	102 939

доля китайских производителей в России составляет 10%.

Какой вывод можно сделать? Если получить франчайзинг, то можно выбрать линейку китайского производителя, но ставку делать на европейский бренд. На складе держать европейский бренд и немного китайского продукта в качестве образцов. Может, вес преподнесет нам сюрприз? Нет, все ожидаемо.

- CN/CN брутто: 158 947 кг.
- Все остальные: 958 631 кг.

У вас наверняка возник вопрос, почему при ввозе в Россию, указана сама Россия? Не знаю! Это компания ООО «ххххх». Страна отправления — Чехия. На сайте получателя в разделе «Продукция» написано: «Созданные по индивидуальным требованиям заказчика». Возможно, они поставляют в Чехию российские трансформаторы под российские стандарты требований и в Чехии устанавливают их в модули или наоборот.

#### Вариант В

Выше я представил чистый анализ без собственных дополнений, как он есть. Но одно уточнение я все же сделаю. Это и будет вариант В. При беглом осмотре я удалил бы из своего исследования получателей, перечисленных в таблице 4, а при более деталь-

Таблица 4. Причины исключения компаний из анализа

Получатель	Стоимость, \$	Нетто, кг	Причина
ООО «ххххх»	1 419 288	92 123,4	Возят для себя, не наш рынок
АО «ххххх»	1 143 407	69 862	Не наш рынок
ООО «ххххх»	883 434	53 378,85	Возят для себя
ООО «ххххх»	605 189	88 469	Не наш рынок

ном изучении, возможно, и других.

Что такое «не наш рынок», каждый решает самостоятельно. В данном случае мы просто не сможем поставить туда свои компоненты из-за их отсутствия в линейке или в силу иных причин. Если удалить эти компании, а это весомые \$4 млн, то доля китайских производителей возрастает до 13%, а в совокупном весе — до 24%. Мое личное мнение, если подвергнуть всю статистику глубокой переработке, то получится 20% в деньгах и 35% в весе. Какой вариант предпочесть — решать вам. Возможно, со временем вы выработаете свой подход и получите варианты С, D, E.

## Отчет 2

- Период: 01.01.2018–30.06.2018.
- Код 8536693000 — штыревые разъемы из моего примера.

#### Вариант А

Всего за полгода по этому коду было ввезено в Россию разъемов на \$11,2 млн. Выполним те же операции (табл. 5–7).

Объединяем Китай и Гонконг, получаем результат в деньгах \$3 млн, или 26%, результат в весе — 25%.

- CN/CN брутто: 20 586 кг.
- Все остальные: 79 556 кг.

#### Вариант В

Удаляем лишнее, исходя из условий, указанных в столбце «Причина» (табл. 8).

Из \$11,2 млн сразу вычитаем \$2,2 млн. Результат в деньгах — \$3 млн, или 33%; результат в весе — 42%.

- CN/CN брутто: 20 586 кг.
- Все остальные: 48 556 кг.

Мое личное мнение: если подвергнуть всю статистику глубокой переработке, полученные данные составят примерно 38% в деньгах и 60% в весе.

Поскольку китайская продукция будет всегда дешевле, а вес примерно одинаков, то из соотношения мы можем сделать вывод, что китайские производители поставляют 2/3 штыревых разъемов в штучном выражении, но при этом только 1/3 в денежном.

Вывод очевиден: китайские производители обязаны быть в вашей линейке по данному коду, а вот европейского производителя надо выбирать очень осторожно. Его цены должны быть как можно ниже и уточнять их надо до подписания договора.

Уверен, что у руководителя бизнеса может быть другой взгляд на эти отчеты, вряд ли ему, как мне, на стол попадают разъемы. Я же мыслю более узкими категориями в силу особенностей своей работы. Задачи, которые приходится решать, составляют множество кирпичиков той стены, на которую руководитель ставит крышу, но в любом случае мы оба строим один дом. И этот анализ, возникший после размышлений о двух разъемах, по воле случая появившихся на моем столе, — один из таких кирпичиков. ■

Таблица 5. Анализ ввоза товара с кодом 8536693000 в первой половине 2018 года с разбивкой по производителям

№	Производитель	Стоимость, \$
1	ххххх	971 877
2	AIRBORN INC.	540 938
3	HANRUN	488 727
4	MICROGENIUS ELECTRONICS CO. LTD	475 356
5	SPG ELECTRONIC CO. LTD. KOREA	434 788
6	JLA ELECTRONICS COMPANY LTD.	373 326
7	UNIONZE	357 480
8	YEONHO ELECTRONICS CO. LTD KOREA	257 511
9	TE CONNECTIVITY	227 224
10	CNPLUS CO. LTD KOREA	206 349
11	MOLEX	194 015
12	SAMTEC	181 637

Таблица 6. Анализ ввоза товара с кодом 8536693000 в первой половине 2018 года по стране производства

№	Страна происхождения	Стоимость, \$
1	Китай (CN)	4 283 198
2	США (US)	2 099 511
3	Украина (UA)	1 162 123
4	Южная Корея (KR)	1 115 414
5	Германия (DE)	503 917
6	Япония (JP)	330 857
7	Франция (FR)	316 300
8	Малайзия (MY)	260 186
9	Чехия (CZ)	253 472
10	Тайвань (Китай) (TW)	203 804

Таблица 7. Анализ ввоза товара с кодом 8536693000 в первой половине 2018 года по стране производства/отправления

№	Страна производства — страна отправления	Стоимость, \$
	<b>Китай (CN)</b>	<b>4 283 198</b>
1	Гонконг (HK)	2 008 218
2	Китай (CN)	980 547
3	Страна не указана	364 546
4	Германия (DE)	333 876
5	Литва (LT)	221 825
6	США (US)	169 167
7	Швейцария (CH)	44 666
8	Нидерланды (NL)	27 510
9	Тайвань (Китай) (TW)	26 601
10	Финляндия (FI)	26 199

Таблица 8. Причины исключения компаний из анализа

Получатель	Стоимость, \$	Нетто, кг	Причина
ООО «ххххх»	967 112	20 462	Прямые поставки на завод
ООО «ххххх»	943 724	1593	Не наш рынок
ООО «ххххх»	341 709	9078	Прямые поставки