

МЕТОДОЛОГИЯ ПОИСКА ПОСТАВЩИКОВ

взамен ушедших из-за санкций
на примере отрасли
микроэлектроники

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



ПЕЧЕНИНА АННА
Директор по бизнес-аналитике

С февраля 2022 года было наложено рекордное число санкций против России: уже к 7 марта наша страна стала в этом отношении мировым лидером, обойдя Иран, а к началу мая их число превысило 10 тыс. В санкционной кампании участвуют свыше 80 стран и территорий.

Как известно, запреты и ограничения коснулись преимущественно экспорта и импорта ряда товаров, логистики, финансовой сферы, деятельности отдельных компаний, организаций и частных лиц.

Это привело к тому, что у многих компаний оказались разрушенными партнерские отношения и традиционные логистические цепочки. Остро встали проблемы поиска новых поставщиков сырья, технологий, услуг и рынков сбыта.

И решение этих проблем не заключается в простом «развороте с запада на восток», оно значительно глубже и многокомпонентней.

За прошедшие с февраля 4 месяца в адрес департамента бизнес-анализа консалтинговой группы «Текарт» обратилось рекордное число наших клиентов и партнеров с задачами найти новых поставщиков, каналы сбыта, логистические цепочки.

Причем многие компании, находясь в довольно непрестом финансовом состоянии, хотели бы иметь инструменты для самостоятельного проведения базового анализа, который бы помог систематизировать вызовы и сформировать гипотезы для последующей более глубокой проработки, в том числе с привлечением профессиональных консультантов.

Мы решили предоставить нашей аудитории простую методологию оценки ситуации в отрасли с целью поиска новых поставщиков сырья (компонентов, решений, услуг и т. п.).

Продemonстрируем последовательность шагов и решений на примере отрасли микропроцессоров и микроконтроллеров (код ТН ВЭД 854231). Мы выбрали ее по следующим причинам:

- данная отрасль одной из первых попала под санкции;
- Россия действительно находится в высокой зависимости от импорта микроэлектроники;
- нет возможности для быстрого импортозамещения из-за неразвитости отечественного производства элементной базы, потребуется не менее 3-5 лет, чтобы стало возможным принимать во внимание возможности российских заводов;
- к теме приковано повышенное внимание компаний из самых разных отраслей и сфер деятельности из-за широкого использования микроэлектроники;
- высказываются самые разные мнения относительно текущего состояния отрасли, ее будущего и будущего всей российской промышленности;
- код ТН ВЭД 854231 сложный для анализа в связи с тем, что по нему везется очень разная продукция;
- большая доля микроэлектроники известных европейских и американских брендов производится в азиатских странах, что усложняет анализ ситуации.

При этом описанная методология может быть применена к любому сегменту рынка с необходимыми поправками на его уникальные особенности. Консультанты и аналитики «Текарт» готовы ответить на ваши вопросы и помочь в решении индивидуальных задач.

СОДЕРЖАНИЕ

ПОИСК НОВЫХ ПОСТАВЩИКОВ. Пошаговая методология

	Взгляд на ситуацию «сверху», анализ мнений экспертов	4
	Оценка количественных изменений в фокусном сегменте	8
	Оценка структурных изменений в фокусных сегментах	11
	Оценка изменений в логистике	18
	Подведение промежуточных итогов, формулирование гипотез и выбор направлений для углубленной проработки	22
	Услуги «Текарт» по поиску новых поставщиков и каналов сбыта	25

1

ВЗГЛЯД НА СИТУАЦИЮ «СВЕРХУ», АНАЛИЗ МНЕНИЙ ЭКСПЕРТОВ

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ СДЕЛАТЬ?

- 1** Систематизировать свое представление фокусного сегмента, понять его структуру и положение в отрасли / на рынке. Это необходимо, чтобы выявить все прямые и косвенные ограничения, правильно идентифицировать проблемы и глубже понимать происходящие процессы и прогнозировать их развитие.
- 2** Собрать информацию о введенных и планируемых ограничениях, которые прямо или косвенно влияют на фокусный сегмент.
- 3** Собрать оценки и мнения о положении дел в отрасли и развитии ситуации, которые высказываются государственными органами, компаниями и экспертами рынка. Анализ этих порой диаметрально противоположных мнений помогает впоследствии критически подходить к оценке данных и формулировать неочевидные гипотезы.
- 4** Собрать упоминания об успешных кейсах, реализованных инициативах, утвержденных программах и проч. Это может облегчить принятие решений, например, позволит найти поставщика в России или присоединиться к инициативной группе для совместной работы и т.п.

КАК ЭТО СДЕЛАТЬ?

Для получения базовых сведений достаточно использовать контент-анализ, то есть проанализировать материалы, опубликованные в прессе, профессиональных изданиях, сообществах и форумах, изучить новости, пресс-релизы, посмотреть выступления экспертов на отраслевых событиях, поискать тематические каналы в соцсетях и подписаться на них.

СОВЕТ

Даже хорошо зная фокусный сегмент и имея собственное профессиональное мнение о его состоянии и перспективах, не стоит пренебрегать изучением альтернативных точек зрения, поскольку это зачастую помогает по-новому взглянуть на ситуацию и увидеть направления и ниши, анализ которых дает нужный результат.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ

Как мы уже упоминали во введении, продемонстрировать применение методологии мы будем на примере отрасли микроэлектроники, а именно кода ТН ВЭД 854231, по которому в РФ завозятся «процессоры и контроллеры, объединенные или не объединенные с запоминающими устройствами, преобразователями, логическими схемами, усилителями, синхронизаторами или другими схемами».

Итак, из открытых источников мы можем узнать, что позиции России на мировом технологическом рынке слабые. Условно представим его в виде пирамиды, где нижний и самый большой уровень — это различное оборудование и устройства, средний уровень — автоматизация, а верхний — ПО и цифровые решения. Высокий уровень самостоятельности у нашей страны только на верхнем уровне, тогда как в остальных высокий уровень импортозависимости.

Поэтому ни для кого не стало сюрпризом, что санкции против технологического сектора России были введены одними из первых.

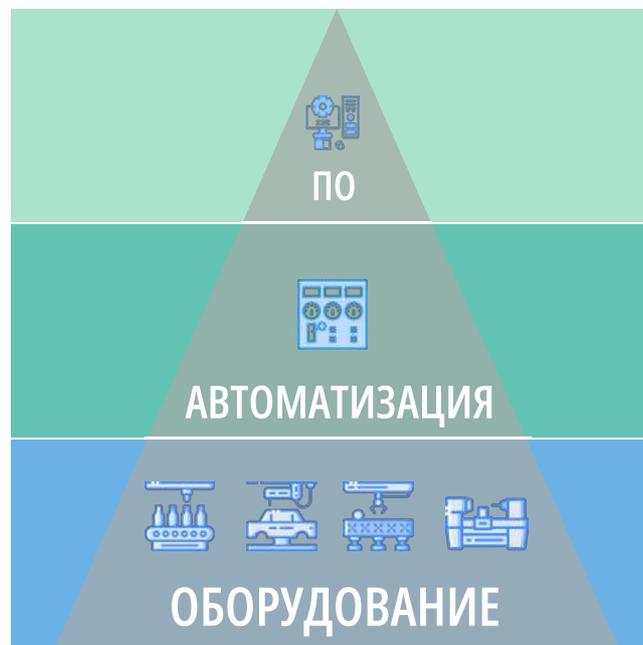
В частности, под запрет попала продукция, ввозимая из Европы и Японии по коду ТН ВЭД 854231.

Аналогичным образом поступили США, введя строгий экспортный контроль за американской технологической продукцией (полупроводники, микроэлектроника, компьютеры, телекоммуникационное оборудование, лазеры, сенсоры, компоненты для самолетов, морское оборудование и многое другое), в том числе за той, что производится за границей с использованием американского софта и оборудования.

Кроме того, под санкции попал ряд российских технологических компаний, включая «НМ-Тех», что еще более усугубило положение в российской микроэлектронике, которая, к слову, занимает всего 0,7% мирового рынка, и большая часть этого объема приходится на предприятия ВПК.

Целью введенных санкций являлось ослабление российской экономики в целом, поскольку импортные электронные компоненты используются во всем современном оборудовании, машинах, устройствах и т. п.

Оценки санкций отечественными предприятиями серьезно разнятся. Некоторые эксперты считают, что введенные запреты отбросят отечественные предприятия на много лет назад: своих компонентов у нас нет, а на замену



санкционных позиций потребуются долгие месяцы и существенные затраты, поскольку невозможно просто заменить один датчик или контроллер на другой, необходимы и иные изменения в процессах, управлении, ПО. Другие рассматривают сложившуюся ситуацию в контексте общих логистических проблем. Третьи видят для себя лично и отрасли в целом новые окна возможностей и надеются, что санкции позволят российскому технологическому сектору наконец совершить серьезный качественный рывок. Четвертые верят в способности российских компаний в горизонте 3-5 лет обеспечить технологический суверенитет России. Существуют и другие точки зрения и оценки.

Также важно заметить, что эффект от санкций невозможно почувствовать и оценить сразу. Во-первых, пока закупленная ранее техника функционирует, но со временем она будет ломаться и требовать ремонта или полной замены. Во-вторых, у нас есть определенные запасы импортной микроэлектроники на складах. В-третьих, пока еще нет плотного кордона, изолирующего Россию от мирового рынка микроэлектроники. Как будет развиваться ситуация, во многом будет зависеть и от дальнейшего развития событий на Украине, а также решений, принимаемых другими странами и компаниями.

Например, на текущий момент многие из разрабатываемых в США электронных компонентов производятся и поставляются из азиатских стран. При этом логистические цепочки относительно прозрачны лишь в случае дорогой

и сложной продукции, тогда как простые электронные компоненты проходят через множество больших и малых посредников, и их путь до конечного клиента проследить сложно. Именно поэтому американцы так настаивают на присоединении международного сообщества к санкциям против российской промышленности.

Есть также технологические решения для создания системы сквозного отслеживания полупроводниковой продукции от поставщика до производителя, но их реализация требует не только организационных усилий, но и существенных материальных затрат. При этом Россия закупает не более 0,1% всех электронных компонентов на мировом рынке. Послужит ли политический кризис толчком, который запустит подобные масштабные и дорогие преобразования, пока сказать сложно.

Также отметим, что о необходимости развивать собственную микроэлектронику в РФ уже давно говорят на государственном уровне. В 2014 году, когда России были объявлены санкции в связи с присоединением Крыма, появилась Государственная программа № 328 «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», которая устанавливала задания по импортозамещению в 23 отраслях промышленности до 2020 года. Одна из этих отраслей — микроэлектроника. В том же 2014 году Минпром России совместно с Минсвязи России разработали планы импортозамещения по электронной промышленности, средствам связи, вычислительной технике и программному обеспечению (ПО). Правительство утвердило «Стратегию развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года». Документ предусматривал, что к 2020-му наша страна достигнет независимости в основных моментах, а к 2025-му — полностью. Однако этого не произошло.

Эксперты говорят о том, что программа была «полностью провалена». Понятно, что импортозамещение в данной сфере сопряжено со многими трудностями. В частности,

потребители, как правило, используют разнообразный ассортимент микроэлектроники, но в небольших объемах. Микроэлектронному предприятию же, чтобы предлагать разумную стоимость своей продукции, необходимо производить ее серийно и массово. Россия пока не может обеспечить спрос, который был бы выгоден для организации современного производства микроэлектроники, и ни от запада, ни от востока интереса к российской продукции не ждут. В России попытались сделать ставки на Тайвань — размещать там заказы на выпуск собственных разработок. Однако Тайвань прочно связан с США и сразу присоединился к введенным санкциям. Так, еще в феврале в числе первых о полном прекращении работы с Россией заявила компания TSMC, которая является крупнейшим в мире производителем полупроводников с долей более 50% и основным производителем высокотехнологичных чипов с долей более 90%. На ее мощностях помимо прочего выпускались разработанные в России процессоры марок «Байкал» и «Эльбрус» — флагманов российской микроэлектроники.

Новый нацпроект развития электронной промышленности был одобрен в мае 2022 года. В этом документе говорится о суммарных расходах в 2,74 трлн рублей, тогда как ранее указывалось 3,2 трлн рублей. Из необходимых 2,74 трлн рублей к середине мая 2022 года 940,7 млрд рублей уже предусмотрены в бюджете, 901,6 млрд рублей необходимо выделить и еще 904 млрд рублей планируется привлечь из внебюджетных источников.

Нацпроект включает четыре федеральных проекта:

- «Развитие технологий производства электроники» (247,2 млрд рублей),
- «Подготовка кадров» (443 млрд рублей),
- «Развитие инфраструктуры производства гражданской электроники» (880,7 млрд рублей),
- «Прикладные исследования, разработка и внедрение» (1,174 трлн рублей).

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ И ГИПОТЕЗЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ

1. Импортозависимость в российской микроэлектронике высокая. Отечественных предприятий мало, и они могут использовать решения, разработки, компоненты, производственные возможности зарубежных компаний.
2. Первая госпрограмма развития микроэлектроники провалилась. Новая была одобрена в 2022 году в усеченном варианте. Вряд ли стоит ожидать быстрых результатов и надеяться, что цели достижения технологического суверенитета будут достигнуты в обозримом будущем.
3. Санкции в отношении микроэлектроники были введены одними из первых. США, Европа и Япония, которым принадлежат ключевые решения в этой сфере, сами прекратили поставки и призвали другие страны мира

присоединиться к запретам. Тайвань, который является крупнейшим мировым центром по производству микроэлектроники и который на контрактной основе производил продукцию в интересах российских разработчиков, в полной мере поддержал все введенные санкции. Таким образом Россия лишилась доступа к ведущим разработкам в технологической сфере. Теоретически доступными пока остаются производители Китая, Малайзии и некоторых других стран, но они, как утверждается, не обладают передовыми решениями в микроэлектронике. Кроме того, западные страны могут найти новые рычаги давления, чтобы заставить мировое сообщество поддержать бойкот. В то же время цепи поставок микроэлектроники очень запутанные, что дает некоторые возможности для обхода санкций.

2

ОЦЕНКА КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ФОКУСНОМ СЕГМЕНТЕ

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ СДЕЛАТЬ?

- 1** Оценить, как менялся объем поставок фокусной продукции с момента введения санкций по сравнению с аналогичным периодом одного или нескольких предыдущих лет. Это позволяет косвенно оценить эффективность введенных ограничений, масштаб проблемы, а также понять, в какой фазе кризиса находится фокусный сегмент, есть ли позитивная динамика.
- 2** Оценку динамики объемов импорта желательно проводить в натуральном и денежном выражении, чтобы лучше понимать фазу кризиса и оценивать происходящие изменения.

КАК ЭТО СДЕЛАТЬ?

Россия перестала публиковать оперативные сведения о внешней торговле в свободном доступе. Тем не менее существуют специализированные операторы, которые могут помочь с получением информации по отдельным кодам ТН ВЭД.

СОВЕТ

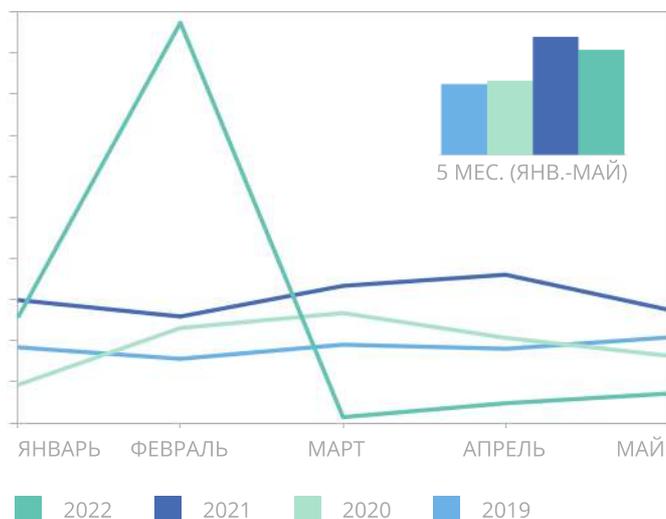
Если оценка в натуральных единицах затруднена, например, в случае разнородного кода, разнообразия ввозимых в одной декларации товаров и прочих причин, допустимо проследить динамику в обобщенных единицах, например, килограммах.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ

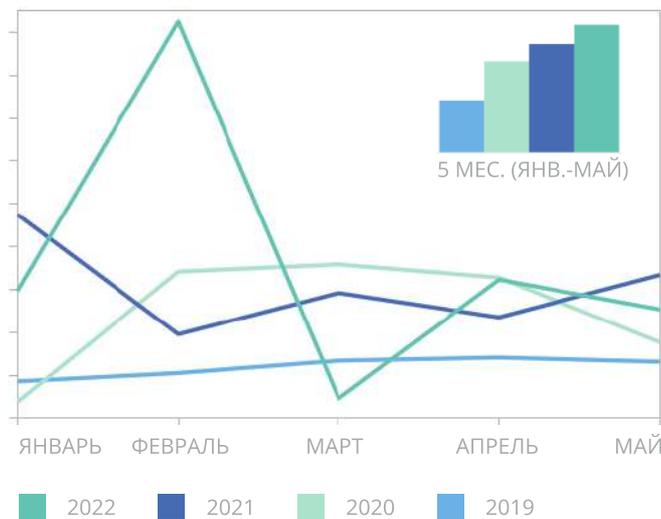
По кодам ТН ВЭД, входящим в группу 854231, ввозится широкий ассортимент продукции. В нашем базовом анализе мы рассматриваем группу кодов целиком, а также, учитывая их разнородность, натуральные показатели рассчитываем в кг. Это позволит увидеть общие тенденции, но на практике обычно рассматриваются более узкие сегменты, к которым можно и нужно применять более осмысленные единицы измерения, например, штуки, упаковки и проч.

Санкционное давление на российские оборонный, энергетический, технологический сектора и машиностроение началось еще в феврале. В числе прочих был введен запрет на экспорт из ЕС, Японии и Швейцарии микропроцессоров, микросхем, микроконтроллеров и другого оборудования, ввозимого по коду ТН ВЭД 854231. США также ввели строгий экспортный контроль за широким спектром технологической продукции, включая микроэлектронику. А также стали оказывать давление на азиатские страны, чтобы те поддержали ограничения. В итоге крупнейшие мировые игроки Intel, AMD, TSMC, Analog Devices, NXP и многие другие уже в феврале-марте анонсировали полное прекращение поставок своей продукции в Россию.

Российские потребители микроэлектроники ожидали санкций, поэтому стремились к созданию запаса компонентов, чем объясняется рекордный объем поставок в феврале 2022 года. С вводом ограничений импорт резко сократился: весной 2022 года можно было наблюдать уже антирекорд по поставкам. Усилия российских потребителей по поиску новых каналов сбыта ожидаемо не дают быстрых результатов, но тем не менее виден постепенный рост поставок в натуральном выражении и существенный — в денежном. Это наглядно демонстрирует кратный рост цен на микроэлектронику в новых условиях, который, в числе прочего, связан с удлинением цепочек поставок.



Динамика импорта по коду ТН ВЭД 854231 из стран, не входящих в ЕАЭС, в натуральном выражении в январе-мае 2019-2022 гг.



Динамика импорта по коду ТН ВЭД 854231 из стран, не входящих в ЕАЭС, в денежном выражении в январе-мае 2019-2022 гг.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ И ГИПОТЕЗЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ

1. В феврале российские потребители стремились создать запас микроэлектроники на своих складах, объемы поставок существенно выросли.
2. С весны можно наблюдать влияние введенных санкций: объемы поставок существенно сократились.

При этом цены кратно выросли. Так, по сравнению с 2021 годом после ввода ограничений микроэлектроника в среднем подорожала в 3 раза. При этом среди стран-лидеров по росту цен можно выделить Словакию (в 13,3 раза), Японию (в 8,1 раза), Пуэрто-Рико (в 6,7 раза), Швейцарию (в 6,1 раза), Канаду (в 5,3 раза).

3

ОЦЕНКА СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ФОКУСНОМ СЕГМЕНТЕ

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ СДЕЛАТЬ?

- 1** Оценить, как меняется географическая структура поставок. Желательно оценивать как период после введения санкций, так и до них. С помощью полученных данных можно понять, какие рынки и направления не стоит рассматривать в числе альтернативных, а каким стоит уделить повышенный интерес.
- 2** Оценить, как меняется структура поставок в разрезе поставщиков: какие компании ушли, какие новые поставщики появились, что именно и кому они продают и по какой цене.
- 3** В случае наличия транснациональных поставщиков стоит проанализировать, полностью ли прекратились их поставки в Россию, либо сменились заводы и страны-поставщики.

КАК ЭТО СДЕЛАТЬ?

Подобную информацию также можно получить из анализа таможенной статистики (см. предыдущий шаг).

СОВЕТ

В случае, если компания не закупает необходимые товары напрямую у производителя, имеет смысл также рассматривать изменения структур ввоза в разрезе поставщиков, чтобы определить компании, имеющие в новых условиях наиболее сильные позиции.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ

Поскольку для нашего примера нет конкретной бизнес-задачи, то мы приводим только самую общую статистику, не углубляясь в структуры по видам продукции, в географические рынки и компании, а также не проводим глубокую оценку трендов. В случае работы над реальной задачей это делать обязательно.

СТРУКТУРА ПОСТАВОК ПО СТРАНАМ

56

СТРАН ИМПОРТИРОВАЛИ В 2021 ГОДУ ПРОДУКЦИЮ
В РФ ПО КОДУ ТН ВЭД 854231

84% ИМПОРТА В НАТУРАЛЬНОМ И 74% В ДЕНЕЖНОМ
ВЫРАЖЕНИИ В 2021 ГОДУ ПРИХОДИЛОСЬ НА 3 СТРАНЫ:
КИТАЙ, ВЬЕТНАМ И МАЛАЙЗИЮ

В ТОП-10 ПО ОБЪЕМАМ ИМПОРТА В 2021 ГОДУ ВХОДИЛИ
5 НЕДРУЖЕСТВЕННЫХ СЕГОДНЯ СТРАН: ТАЙВАНЬ (7% ДОЛЯ
В НАТУРАЛЬНОМ И 12% - В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ),
ЮЖНАЯ КОРЕЯ (3% И 4%), СИНГАПУР (0,7% И 0,7%),
ЯПОНИЯ (0,5% И 0,2%) И США (0,4% И 1%).

37

СТРАН, ТОРГОВАВШИХ В 2021 ГОДУ С РФ,
СЕГОДНЯ ПРИЗНАНЫ НЕДРУЖЕСТВЕННЫМИ

12%

ДОЛЯ СТРАН, ПРИЗНАННЫХ СЕГОДНЯ НЕДРУЖЕСТВЕННЫМИ,
В ИМПОРТЕ ПО КОДУ ТН ВЭД 854231 В 2021 ГОДУ
В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ

19% СОСТАВИЛА ДОЛЯ СТРАН, ПРИЗНАННЫХ СЕГОДНЯ
НЕДРУЖЕСТВЕННЫМИ, В ИМПОРТЕ ПО КОДУ ТН ВЭД
854231 В 2021 ГОДУ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ

16 ИЗ 26 ОСТАВШИХСЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СТРАН
В 2022 ГОДУ ОТНОСЯТСЯ К НЕДРУЖЕСТВЕННЫМ И ИХ
ДОЛЯ ПО СРАВНЕНИЮ С 2021 ГОДОМ ВЫРОСЛА С 11,7%
ДО 15,5%. ПРИ ЭТОМ ОДНА ИЗ ТАКИХ СТРАН ДАЖЕ
ВОШЛА В ТОП-3 ПОСТАВЩИКОВ — ЭТО ТАЙВАНЬ, ДОЛЯ
КОТОРОГО ВЫРОСЛА ДО 9,6%.

26

СТРАН ИМПОРТИРОВАЛИ ВЕСНОЙ 2022 ГОДА
ПРОДУКЦИЮ В РФ ПО КОДУ ТН ВЭД 854231

Как уже было отмечено выше, весной 2022 года производители 26 стран импортировали в Россию продукцию по коду ТН ВЭД 854231. Среди 30 стран, поставки из которых прекратились, 21 поддержала санкции против РФ, другие не осуществляли поставки из-за опасений вторичных санкций, а также из-за возникших на фоне чужих

санкций логистических и финансовых проблем. Кроме того, ряд глобальных компаний, которые по собственной инициативе поддержали санкции против России, имеют производственные площадки в разных странах, с чем также связано сокращение торговых партнеров РФ.

Страны происхождения продукции, поставляемой на российский рынок весной 2022 года, и изменение их долей по сравнению с 2021 годом

Страна происхождения продукции	Доля (%) в 2022 году в натуральном выражении	Доля (%) в 2021 году в натуральном выражении	Изменение 2022/2021, п.п.
1 Китай	47,27	40,48	6,79
2 Малайзия	23,36	13,84	9,52
3 Тайвань	9,63	6,86	2,77
4 Вьетнам	9,10	29,41	-20,31 ↓
5 Южная Корея	3,29	2,78	0,51
6 Таиланд	2,88	2,41	0,46
7 Филиппины	1,38	1,62	-0,24 ↓
8 Сингапур	1,21	0,71	0,49
9 США	0,69	0,36	0,32
10 Гонконг	0,42	0,11	0,31
11 Германия	0,27	0,12	0,16
12 Япония	0,14	0,53	-0,39 ↓
13 Чехия	0,08	0,04	0,04
14 Швейцария	0,07	0,06	0,01
15 Коста-Рика	0,05	0,19	-0,14 ↓
16 Франция	0,04	0,02	0,02
17 Канада	0,04	0,14	-0,10 ↓
18 Мальта	0,02	<0,01	0,02
19 Мексика	0,02	0,05	-0,04 ↓
20 Австрия	0,02	0,03	-0,01 ↓
21 Нидерланды	0,01	0,02	-0,004 ↓
22 Италия	0,01	0,01	-0,003 ↓
23 Словакия	0,01	<0,01	0,002
24 Пуэрто-Рико	<0,01	<0,01	0,002
25 Тунис	<0,01	<0,01	0,001
26 Испания	<0,01	<0,01	0,001

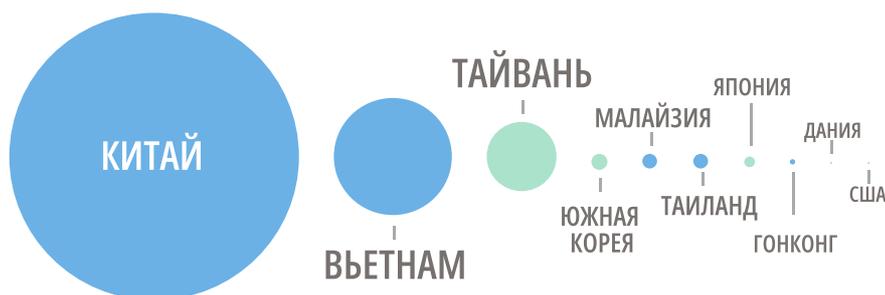
цветом выделены страны, отнесенные к недружественным (введшие или поддерживавшие санкции против РФ в 2022 году)

В течение весенних месяцев структура поставок менялась: в марте выполнение обязательств завершали европейские компании, в апреле число поставщиков сократилось.

К маю российские потребители достигли определенных успехов в поиске новых партнеров, список стран-поставщиков увеличился.

Изменение структуры поставок в разрезе стран весной 2022 года

МАРТ



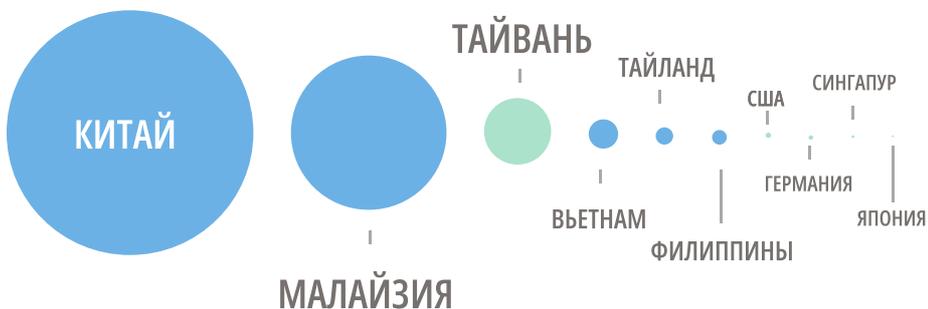
<0,4%
Филиппины
Чехия
Коста-Рика
Нидерланды

26
СТРАН

<0,05%
Сингапур
Канада
Германия
Франция
Израиль
Мексика

<<0,01%
Прочие ЕС
Великобритания
Ирландия
Италия
Австрия
Швейцария

АПРЕЛЬ

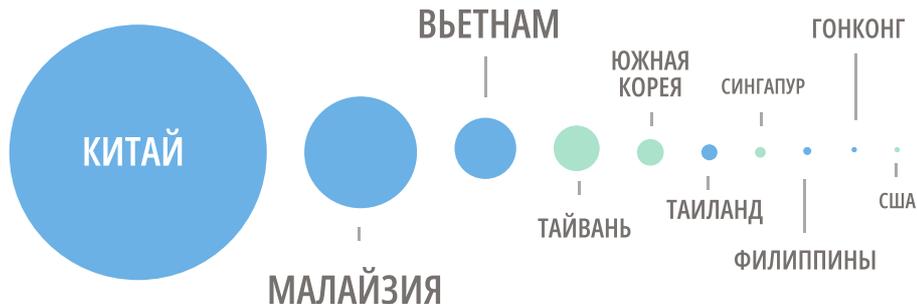


<0,1%
Южная Корея
Швейцария
Чехия
Австрия
Канада
Нидерланды
Гонконг
Мексика
Пуэрто-Рико

21
СТРАНА

<<0,01%
Испания
Италия

МАЙ



<0,1%
Чехия
Коста-Рика
Швейцария
Франция
Германия
Канада
Япония
Мальта
Мексика
Италия
Словакия
Нидерланды

25
СТРАН

<<0,01%
Тунис
Австрия
Пуэрто-Рико

СТРУКТУРА ПОСТАВОК ПО КОМПАНИЯМ

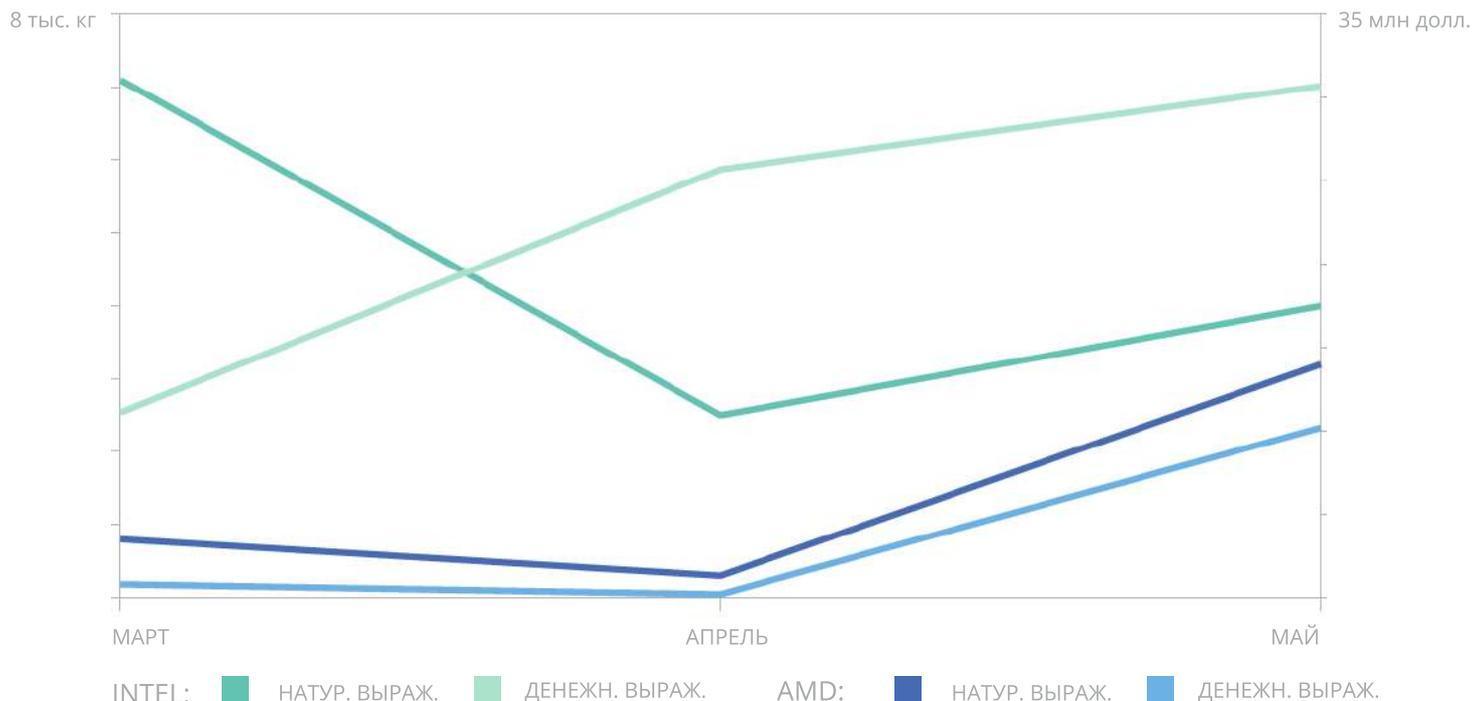
Самые большие изменения ожидаемо происходят в структуре поставок по компаниям. После февраля 2022 года о своем уходе из России объявили ряд глобальных компаний, среди которых такие гиганты, как Intel, AMD и TSMC.

Intel объявила об уходе из РФ в начале апреля, после чего свою работу прекратили три центра компании по созданию софта и многих других технологий в Москве, Новосибирске и Нижнем Новгороде. В марте компания остановила импорт в РФ и пообещала распространить запрет на региональные офисы, включая китайский, а также закрыла для россиян доступ к сайту корпорации. Отметим, что до этого компания в течение 5-7 лет планомерно сокращала штат и число исследовательских лабораторий в нашей стране.

AMD объявила о прекращении поставок своего оборудования в РФ одновременно с Intel, российское представительство компания также закрыла, при этом доступ к сайту для россиян остался.

TSMC объявила о полной поддержке санкций, прекращении поставок в РФ и отказе от выпуска российской микроэлектроники на своих мощностях.

Несмотря на сделанные заявления, весной 2022 года по коду ТН ВЭД 854231 продукции Intel было ввезено на сумму 67,5 млн долл., а AMD — на 11,1 млн долл. TSMC в марте завезла в РФ продукции на 2,5 млн долл., после чего официальные поставки от этой компании не зарегистрированы.



Динамика импорта по коду ТН ВЭД 854231 продукции, произведенной компаниями Intel и AMD весной 2022 года, в натуральном и денежном выражении

Помимо непосредственно производителей, перестали работать с Россией также торговые и сервисные организации, например, Samuzi Imprex Lp (Великобритания, 9,4 млн долл. в 2021 году), Asia Global Neolink (Сингапур, 4,1 млн долл.), EBV Elektronik (Германия, 3,3 млн долл.), Tehtrade LLP (Великобритания, 3 млн долл.), SLG Organization LLP (Великобритания, 2,7 млн долл.) и др.

Всего весной 2022 года с российским рынком работали 366 компаний из стран вне ЕАЭС, причем после шокового сокращения торговых партнеров в марте (136 компаний), к маю удалось найти новых поставщиков и достичь февральского уровня (255 компаний).



Динамика количества производителей, которые поставляли продукцию по коду ТН ВЭД 854231 в Россию в феврале-мае 2022 года

Крупнейшим производителем, чья продукция поставлялась весной 2022 года на российский рынок, осталась Intel. Среди лидеров также можно увидеть другие американские и европейские компании.

Изменение структуры поставок в разрезе компаний весной 2022 года

● НАТУРАЛЬНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ

● ДЕНЕЖНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ

МАРТ

АПРЕЛЬ

МАЙ



ВСЕГО 136 КОМПАНИЙ

ВСЕГО 185 КОМПАНИЙ

ВСЕГО 266 КОМПАНИЙ

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ И ГИПОТЕЗЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ

1. После введения санкций число стран, осуществляющих поставки микроэлектроники в РФ, сократилось.
2. При этом число компаний, чья продукция поставляется в РФ, сначала сократилось, но потом выросло за счет новых компаний.
3. Азиатский регион ожидаемо играет ключевую роль в поставках микроэлектроники на российский рынок. В апреле и мае лидировали Китай и Малайзия.

4

ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЙ В ЛОГИСТИКЕ

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ СДЕЛАТЬ?

- 1 Определить, из каких стран и через какие страны фокусная продукция поступает в Россию.
- 2 Выявить, стали ли шире использоваться каналы поставок через страны, входящие в ЕАЭС.
- 3 Определить, есть ли изменения в условиях поставок по сравнению с докризисным периодом. А также какие страны или поставщики предлагают наиболее выгодные условия.
- 4 Выявить компании-покупатели и/или компании-посредники, на долю которых приходится большая часть закупок, чтобы изучить их деятельность и, возможно, установить партнерские отношения либо перенять опыт.

КАК ЭТО СДЕЛАТЬ?

Часть информации можно получить из анализа таможенной статистики. Однако в ней можно увидеть поставки только стран, не входящих в ЕАЭС. Объемы торговли между странами ЕАЭС можно оценить, используя агрегаторы официальной статистики.

СОВЕТ

Работа с таможенной статистикой позволяет получить довольно много разнообразных сведений, например, понять, каким транспортом осуществлялась поставка, через какой таможенный пункт ввозилась, какие товары декларировались вместе с ними и проч. В некоторых ситуациях подобные сведения могут оказаться ценными для принятия решений.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ

Сбои в логистике сегодня едва ли не более серьезная проблема, чем невозможность получать необходимую продукцию от привычных поставщиков. Поэтому даже сложилась практика сначала искать удобный канал поставки и только после этого выбирать в этом направлении поставщика. Конечно, это справедливо далеко не для каждого вида продукции, но тем не менее необходимо в полной мере осознавать важность логистической компоненты и крайне внимательно подходить к ее изучению. В данном примере мы рассмотрим только два частных случая: изменения в направлениях поставки для одного бренда и тенденции в условиях поставок, принятых в договорах. Однако при решении реальных задач нужно изначально определить круг ключевых вопросов к каналам поставок и потом постараться найти показатели, которые помогут приблизиться к ответу на них.

В связи с вводимыми ограничениями компании перестраивают свои логистические цепочки, верифицируют их. Компании, которые обладают несколькими производственными площадками, преимущественно экспортируют продукцию со своих азиатских заводов.

Также отправление продукции чаще происходит из азиатских стран, тогда как раньше отгрузки могли производиться с европейских складов. Проследим изменения логистики на примере поставок продукции Intel.

Изменение структуры поставок в продукции Intel весной 2022 года

МАРТ

АПРЕЛЬ

МАЙ

СТРУКТУРА ПОСТАВОК ПО СТРАНАМ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ПРОДУКЦИИ В НАТУРАЛЬНОМ ● И ДЕНЕЖНОМ ● ВЫРАЖЕНИИ



СТРУКТУРА ПОСТАВОК ПО СТРАНАМ ОТПРАВЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ В НАТУРАЛЬНОМ ● И ДЕНЕЖНОМ ● ВЫРАЖЕНИИ



Также наблюдаются изменения в условиях работы производителей, поставщиков и покупателей. Если в феврале и марте самым популярным условием поставки был FCA, то в мае — CPT.

Изменение условий поставок микроэлектроники весной 2022 года

● ФЕВРАЛЬ ● МАРТ ● АПРЕЛЬ ● МАЙ

FCA DAT CIP EXW CPT DAP ПРОЧИЕ

В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ



В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ



ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ И ГИПОТЕЗЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ

1. На российский рынок, помимо продукции новых поставщиков, может поставляться привычная микроэлектроника, но по другим каналам.
2. Азиатское направление стоит рассматривать как одно из приоритетных, но при этом обращать внимание на турецких партнеров, а также партнеров в ближнем зарубежье.
3. Меняются условия поставок и способы перевозок. Все стороны, участвующие в процессе, стремятся обезопасить сделку и учесть свои интересы.

5

ПОДВЕДЕНИЕ ПРОМЕЖУТОЧНЫХ ИТОГОВ И ВЫБОР НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ УГЛУБЛЕННОЙ ПРОРАБОТКИ

КАКИЕ ДАННЫЕ УДАЕТСЯ ПОЛУЧИТЬ ИЗ ПРОВЕДЕННОГО АНАЛИЗА?

- 1** Влияние санкций на фокусный сегмент: какие ограничения и кем введены, как влияние ограничений оценивают эксперты, какие «подводные камни» и сложности видят.
- 2** Количественные изменения в фокусном сегменте: объем, динамика поставок, глубина проблемы, ее фаза, тенденции.
- 3** Структуральные изменения в фокусном сегменте: изменения географии поставок и состава поставщиков, тенденции.
- 4** Изменения в логистике: новые каналы поставок, условия и способы ввоза.
- 5** Ценовые колебания.
- 6** Наличие альтернативных российских поставщиков, инициатив и проектов, к которым можно присоединиться.
- 7** Мнения экспертов о дальнейшем развитии ситуации.

ЧТО ЭТО ДАЕТ?

На основании полученных сведений вполне возможно отобрать зарубежные направления и компании для углубленного анализа (оценка ассортимента, условий и проч.), а также российские компании для обмена опытом или сотрудничества.

Кроме того, в зависимости от наблюдаемых тенденций могут быть приняты и другие решения. Например, возьмем ситуацию, когда компания имеет запас сырья для работы в течение определенного времени. При этом наблюдает, что объемы поставок начали восстанавливаться, но, несмотря

на появление новых направлений и компаний, все еще находятся в руках небольшого числа компаний. В таком случае, возможно, стоит выждать, пока среди поставщиков завяжется конкуренция, а цены и условия стабилизируются. При этом имеет смысл искать новых партнеров в более узких направлениях, на которых тем не менее возможны более выгодные логистические условия. Таким образом, компания получит несколько альтернативных вариантов решения своих проблем.

СОВЕТ

Наилучшего эффекта можно добиться, если на каждом из предыдущих шагов анализировать как можно больше доступных данных и источников. Зачастую именно второстепенные на первый взгляд показатели позволяют получить интересные инсайты и сформулировать неочевидные гипотезы.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ

Мы анализировали данные не имея конкретной бизнес-задачи и фокусного продукта и потому не углублялись в изучение структур, тенденций и экспертных оценок. В связи с этим наши выводы и гипотезы носят весьма поверхностный характер, а выбранные направления для углубленной проработки универсальны. При решении конкретной задачи применение изложенной здесь методологии позволяет сформировать базу для принятия решений на основе данных, потратив при этом всего 1-3 рабочих дня одного специалиста.

БАЗОВЫЕ ВЫВОДЫ

- 1 Эксперты оценивают ситуацию в микроэлектронике как тяжелую, но тем не менее, учитывая отложенный характер влияния санкций и пока не полную блокаду РФ мировым сообществом, остаются возможности для поиска решений.
- 2 Действие санкций проявилось в серьезном сокращении импорта микроэлектроники в РФ, кратном росте цен и уходе многих компаний с российского рынка.
- 3 Тем не менее к маю к торговле с РФ присоединились новые страны и компании, в основном, с азиатского направления.
- 4 Пока сохраняются поставки от компаний, объявивших о поддержке санкций, в том числе Intel и AMD, однако логистика данных поставок изменилась.
- 5 По сравнению с мартом, к концу весны можно было наблюдать небольшое увеличение объемов поставок микроэлектроники в РФ.

НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ УГЛУБЛЕННОЙ ПРОРАБОТКИ

Рынок

- 1 Рассмотреть имеющиеся в России разработки, стартапы, производства, чтобы понимать их возможности и потенциал конкретно для вашей задачи.
- 2 Изучить государственную программу поддержки и проанализировать, можно ли получить выгоду от участия в ней, например, войдя в профессиональные группы, формирующие запросы для разработок и производства микроэлектроники.
- 3 Проанализировать мировой рынок микроэлектроники и выделить центры, которые помимо США, Европы, Японии и Тайваня могут иметь передовые решения и крупные производственные центры, понять их специализацию и особенности.

Объем и структура импортных поставок

- 1 Оценить объемы и структуру поставок, которые идут через страны ЕАЭС.
- 2 Рассмотреть динамику и структурные изменения отдельно по каждому виду продукции.
- 3 Понять бизнес новых поставщиков, чтобы понять, смогут ли они в полной мере заменить ушедших, а также оценить их сильные и слабые стороны.
- 4 Для оставшихся компаний, заявивших о подчинении санкциям и / или уходе с российского рынка, понять причины, по которым поставки их продукции все еще продолжаются.
- 5 Проанализировать альтернативные каналы поставок привычных поставщиков.
- 6 Разобраться, какие пункты пересечения границы, способы и условия доставки фокусной продукции набирают популярность и почему.

УСЛУГИ «ТЕКАРТ» ПО ПОИСКУ НОВЫХ ПОСТАВЩИКОВ И КАНАЛОВ СБЫТА

Показанная выше методология позволяет в короткие сроки с использованием доступных статистических данных получить общее представление о происходящих на рынке изменениях. Иногда подобной информации бывает достаточно для принятия решений, но чаще она служит для формулирования гипотез и качественной постановки для углубленного анализа. Это позволяет значительно экономить время и бюджет, особенно в случае заказа услуг у внешних исполнителей.

ДЕПАРТАМЕНТ БИЗНЕС-АНАЛИЗА КОНСАЛТИНГОВОЙ ГРУППЫ «ТЕКАРТ»

готов предложить вам широкий диапазон услуг в сфере поиска новых поставщиков и каналов сбыта:

- диагностика проблем компании, помощь в постановке задач;
- анализ рынка любой глубины;
- анализ поставщиков или потребителей, включая проведение предварительных переговоров, запрос прайс-листов;
- оценка зарубежных рынков, в том числе для выявления наличия спроса на продукцию Заказчика;
- анализ конкурентов, как российских, так и зарубежных;
- анализ возможных каналов поставок, выработка рекомендаций.

Помимо вышеперечисленного, мы также оказываем консалтинговые и аналитические услуги, в том числе в рамках длительных контрактов:

- комплексный анализ любых сегментов российского и мирового рынка;
- анализ импортно-экспортных операций;
- оценка деятельности участников рынка, формирование рэнкингов;
- интервью с клиентами и партнерами, анализ лояльности, CX-анализ;
- постоянный мониторинг, создание информационно-аналитического канала;
- экспертные опросы;
- анализ экспортного потенциала, прототипирование экспортных поставок;
- поиск потенциальных партнеров, ABM-маркетинг;
- прогнозирование рынков, моделирование рыночных решений;
- региональный анализ (человеческий капитал, инвестиционный климат, конкуренция и т.п.);
- и др.

КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «ТЕКАРТ»

«Текарт» оказывает услуги консалтинга, цифровой трансформации и интеграции бизнес-процессов, маркетинга и оргразвития. Компания помогает провести диагностику бизнеса, оцифровать его и повысить общую эффективность, найти кросс-дисциплинарные и инновационные решения, внедрить сервисы цифрового взаимодействия для клиентов и сотрудников.

Подробнее о наших компетенциях: techart.ru/about/structure

«Текарт» в цифрах:

1999	год основания компании
12 000	выполненных проектов
36 000+	компаний в экосистеме
7 лет	средний период сотрудничества с клиентом
3 место	в рейтинге «Маркетинговый консалтинг» (RAEX)



techart.ru



info@techart.ru



+7 (495) 790-7591