

ИЛЬЯ ИДРИСОВ: Рассматриваем вариант контрактного производства электроники в Китае



Сегодня, когда наша страна оказалась в условиях жестких санкций, многие производители оборудования столкнулись с серьезными проблемами. Ведь практически у всех так или иначе часть комплектующих поставлялась из западных стран. Соответственно, теперь сроки поставок значительно выросли, стоимость увеличилась иногда в разы, а часть деталей и оборудования и вовсе оказалась под запретом.

В такой ситуации оказался и основной производитель оборудования для геотехнических лабораторий нашей страны НПП «Геотек».

Мы поговорили с генеральным директором организации Ильей Идрисовым о том, с какими трудностями столкнулась компания и как будет их преодолевать.

Ред.: *С какими сложностями НПП «Геотек» столкнулось после введения западных санкций?*

И.И.: В первые же дни после введения санкций мы столкнулись с проблемой доступности импортных комплектующих. Из всего объема деталей, которые используются в нашем производстве, примерно 40% импортные, половина из которых поставляется из Европы. Наши европейские поставщики практически мгновенно объявили о приостановке поставок в связи с пересмотром цен и сроков доставки. Да и вообще появились сомнения, что поставки будут возможны.

И действительно, спустя две недели самой меньшей проблемой стало серьезное подорожание – от 40 до 300%. Это просто привело к росту наших затрат и, соответственно, повышению себестоимости конечной продукции. Значительно возросли сроки доставки. Грузовое автомобильное и авиационное сообщение с большинством стран сейчас у России отсутствует. То, что раньше мы завозили напрямую, теперь приходится поставлять через третьи страны, например, Казахстан. Соответственно, это серьезно увеличило риски при транспортировке и добавило еще какой-то процент к стоимости.

Третья проблема – самая серьезная. На часть комплектующих был введен жесткий запрет на импорт в Россию. У НПП «Геотек» в списке импортных комплектующих более 1000 позиций, из них 400 поставляются из Европы. 40 единиц – оказались под полным запретом из-за санкций или личных взглядов поставщиков – последние часто даже не идут ни на какой контакт. И вот из-за этих 10% европейских комплектующих нам, возможно, придется в будущем приостановить производство отдельных приборов.

Ред.: *Какие приборы пока невозможно выпускать?*

И.И.: У нас производится три линейки приборов. Первая – наиболее простая, связанная с серийным производством и предназначенная для массовых лабораторий. Это оборудование практически не страдает из-за санкций, потому что не требует сложной автоматизации, тонкой механики. А вот оборудование, выпускаемое для исследовательских целей, включая приборы для динамических испытаний, для испытаний в условиях резонансной колонки, сложные стабилметры и т.д., оказалось в зоне риска.

Ред.: *Неужели этим комплектующим невозможно найти замену в России или даже в Китае?*

И.И.: Вся приводная техника – двигатели, линейные приводы и пр. закупается нами из Китая или Тайваня. С этим сложностей, соответственно, нет. Даже когда Тайвань отказался продавать оборудование, мы нашли способ решить этот вопрос. Радиоэлектронную и измерительную аппаратуру, к сожалению, так легко не заменить. Хотя я знаю, что в России определенные компоненты производятся для военных нужд, но срок поставки достигает одного года, что, конечно, нам не подходит.

Повезло, что в этом году в январе мы заказали электронные компоненты на год вперед, и в этом плане вполне защищены, хотя с некоторыми микросхемами есть проблемы.

Что делать в 2023 году еще не знаем. Рассматриваем два варианта. Первый – контрактное производство в Китае. Поставки оттуда пока запрещать не планируют, поэтому это может стать выходом.

По измерительным датчикам, многие из которых поставлялись из Европы, однозначного решения пока нет. Особенно это касается сложных датчиков погружного типа, которые используются для динамических установок.

Третья группа комплектующих – это мелкие детали: всевозможные фитинги, разъемы, ручки и пр. С этим сложностей мы не ожидаем, поставщики все обязательства готовы выполнять, правда с удлинением сроков.

Ред.: *Как все эти сложности скажутся на конечной стоимости оборудования в этом году?*

И.И.: К сожалению, цены мы вынуждены поднимать и с этим ничего нельзя сделать, т.к. стоимость на комплектующие в среднем выросла на 50%. И, несмотря на восстановившийся курс рубля, тенденции к снижению стоимости нет. Понятно, что в долгосрочной перспективе цены у поставщиков не смогут сохраняться высокими, но до этого момента должно пройти какое-то время. Все это привело к повышению стоимости оборудования в среднем на 25%. Стандартные серии подорожали меньше, а сложные исследовательские приборы, соответственно, больше.

Ред.: *Вы планируете какие-то сокращения для того, чтобы поддерживать компанию?*

И.И.: Мы планировали в этом году строительство нового производственного корпуса. Эти инвестиции были отложены. Однако пока не сокращаем инвестиции в опытно-конструкторские работы. У нас в этой области запланировано 15 проектов. Людей также пока не сокращаем, но с подходом «не до жиру быть бы живы». То есть зарплаты остаются на прежнем уровне, без индексации. Наша главная задача – сохранить потенциал компании, и мы приложим к этому все усилия. Будем надеяться, что заявленную руководством страны задачу не выживать, а стремительно развиваться получится реализовать, и наше оборудование будет по-прежнему востребовано.