

# Опыт работы с китайскими поставщиками компонентов: как избежать рисков

Д. Новоторженцев<sup>1</sup>

Российский рынок поставки электронных компонентов переориентируется с Запада на Юго-Восток. Сегодня отечественным производителям требуются услуги компаний-поставщиков, имеющих достаточный опыт работы с производителями из Юго-Восточной Азии, в частности из Китая. При взаимодействии с ними следует учитывать особенности ведения бизнеса и деловых отношений в Китае. Многим российским поставщикам компонентов приходится срочно учиться работе с китайскими партнерами, искать и изучать производителей и поставщиков компонентов, печатных плат. В статье на примере сотрудничества ГК «Эксперт» с китайскими компаниями обсуждаются особенности работы с поставщиками компонентов и производителями печатных плат из Китая.

Группа компаний «Эксперт» работает с китайскими партнерами более 15 лет и за это время накопила определенный опыт. Ключевым направлением для нас была поставка печатных плат, мы входили в пятерку крупнейших импортеров в России. 2022 год стал, по сути, поворотным. В момент общей переориентации на производителей ЮВА наши многолетние связи с Китаем, а также отлаженная логистика и наличие собственного офиса в Китае, позволили нам стать еще и весьма заметным игроком среди поставщиков электронных компонентов. При этом, ключевой упор мы делаем именно на китайские бренды и помогаем российским компаниям переходить на китайскую компонентную базу. Кроме того, в 2022 году мы запустили собственное контрактное производство в России.

За последние 20 лет специфика ведения бизнеса с китайскими партнерами нашла отражение во множестве публикаций. Все эти особенности относятся и к электронной отрасли. Для китайцев деловые отношения – это больше, чем просто бизнес. Для действительно качественного партнерства необходимо выступать в роли не просто продавца или покупателя, а быть друзьями или даже родственниками. Выражение «ничего личного, просто бизнес» – точно не про работу с Китаем. При этом значимость личного контакта весьма высока и продолжает расти. За годы работы мы постепенно накапливали опыт,

развивали сотрудничество с производителями и расширяли наш бизнес.

Внешние факторы, конечно, влияли и на нас, именно они зачастую ставили перед компанией новые задачи, помогали бизнесу изменяться и решать, куда двигаться дальше. Три года назад, когда началась пандемия, первой проблемой, с которой столкнулись абсолютно все, стала проблема логистики. Мы доставляем грузы всеми видами транспорта, самостоятельно занимаемся экспортом



<sup>1</sup> Группа компаний «Эксперт», исполнительный директор.



из Китая и таможенным оформлением импорта в Россию. За 2021 год мы получили из Китая более 400 тонн груза, поэтому способны оценить ситуацию целиком. 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 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 задержки поставок практически прекратились. Да, сроки поставки возросли, но они стали уже прогнозируемы.

Затем последовали события февраля 2022 года, что стало очередным шоком для всей индустрии. Часть компаний, кто ориентировался на Европу, не смогли быстро перестроить логистику и потеряли клиентов. Фуры с грузом стояли на границе Польши и Беларуси, были случаи

разграбления товара. При этом попытки выйти на китайский рынок для многих закончились существенным увеличением стоимости перевозок. Мы же, поскольку каждую неделю постоянно перевозим несколько тонн груза на каждый канал и являемся значимым клиентом для перевозчиков, смогли достаточно оперативно взять ситуацию под контроль как с точки зрения сроков, так и цен на доставку.

Ключевую роль сыграло наше основное направление – поставка печатных плат. Мы заранее планируем бронирование транспорта, так как 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 интересным клиентом для перевозчиков. Для нас нет большой проблемы добавить в состав отгрузки несколько коробок с компонентами, чем также объясняются наши достижения в поставке микросхем за последний год.

Благодаря накопленному опыту работы с китайскими поставщиками и производителями, нам удастся решать или обходить возникающие сложности и ограничения. Мы это явно видим по ситуации с электронными компонентами. 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 на некоторое время. В отличие от большинства стран, Китай ввел жесткие ковидные ограничения, чтобы максимально ограничить распространение вируса. Это привело к нарушению производственных планов, сбоем в цепочках поставок и, как следствие, к дефициту





полупроводников. Плюс из-за сильного скачка цен на материалы увеличилась себестоимость производства и, как следствие, цены на электронные компоненты. В 2022 году из-за экономических санкций ЕС и США против РФ почти все иностранные производители и поставщики электронных компонентов прекратили сотрудничество с российскими компаниями. Это привело к необходимости перехода на продукцию китайских производителей. Таким образом, загрузка китайских производителей увеличилась еще больше. Тотальная нехватка кремниевых пластин, чрезмерная загрузка производителей полупроводниковых компонентов (включая различные микросхемы) вынудили китайских производителей оптимизировать продуктовую линейку. Так, ряд



китайских производителей вывел из производственного плана не самые выгодные для них позиции (иногда даже целые серии). При этом на сайте производителя товар в наличии, но сроки поставки либо не определены, либо измеряются месяцами.

При переходе с электронных компонентов производства ЕС и США на китайские аналоги с компонентами общего применения сложностей не возникает, но с более сложными компонентами не все так просто. К таким компонентам можно отнести ряд полевых транзисторов и IGBT, микроконтроллеры, ПЛИС, высокоточные АЦП и другие микросхемы. Китайские производители не перекрывают (не заменяют) всю номенклатуру электронных компонентов производства ЕС и США. И часто переход на компоненты китайского производства сопровождается переработкой или даже созданием нового изделия – разработкой новых программ для микроконтроллера, схемотехники и др. При этом часто возникает необходимость технической поддержки со стороны производителя. До кризиса многие китайские производители работали в основном на внутренний рынок Китая. Соответственно, у них имеется документация только на китайском языке. На своих сайтах в Интернете производители указывают не всю номенклатуру, не на все продукты доступна документация. Актуальную информацию по производимой продукции, а также документацию можно получить от производителя только если вы уже являетесь их партнером.

С китайскими (и тайваньскими) производителями, которые не желают напрямую работать с Россией, общение идет только через наше китайское представительство от лица китайской компании. 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 предоставляет поддержку на английском, но это малая часть. Зачастую наши китайские инженеры ведут переговоры с инженерами производителя, затем китайские инженеры передают информацию на английском языке в российский инженерный отдел. Связано это в первую очередь с тем, что большинство китайских производителей работает на внутренний рынок, поэтому техподдержка на английском отсутствует. Нередко мы самостоятельно переводим документацию с китайского. В особенно сложных ситуациях формируется рабочая группа в WeChat, в которой участвуют наши китайские и российские инженеры, а также представители производителя. В таком формате решается почти любой технический вопрос.

Такое взаимодействие помогает нашим клиентам перейти на продукцию китайского производства, минимизировать зависимость от продукции ЕС и США и обойти ограничения, связанные с санкциями. ●

# Комплектация для вашей электронной продукции

 **ЭКСПЕРТ**  
компания основана в 2004 г.

Новосибирск | +7 (383) 222-51-51  
info.pcb@npkexpert.ru

Москва | +7 (495) 560-48-57  
moscow@npkexpert.ru

Инженерное сопровождение  
Только реальные цены  
Прозрачность поставок  
Гарантия

[npkexpert.ru](http://npkexpert.ru)

Nuvoton  
GigaDevice  
Geehy  
HDSC  
Xiner  
Novosense  
VB Semi  
MircOne  
SGMICRO  
XINLUDA  
Energieic  
PUYA Semiconductor  
Longsys  
Goodix  
Semtech  
StrongFirst  
CR Micro  
MCC

**микроконтроллеры  
микросхемы управления питанием  
полевые транзисторы • модули IGBT  
печатные платы**

