Срез рынка России по производителям соединителей и разъёмов

Илья Лебедев (ilja78@commarketru.com)

В статье достаточно много цифр и данных. Указаны более 110 брендов, и многие из них являются составными частями других брендов. Автор вполне допускает наличие неточностей или ошибок. Кроме того, производители могут иметь бесконечные вариации написания собственного бренда. В статье приведено сравнение только по точному совпадению названия бренда.

Без сомнения, анализ или сравнение разъёмов лучше всего делать по списку брендов. Тех, кого вы считаете конкурентами или у которых хотите отвоевать долю рынка. Так вы получите более точные данные по техническому заданию. В данной статье нет чёткого ТЗ, поэтому описание будет общим. В статье также нет никакого вывода по предоставленным цифрам. Так как каждый дополнительный таможенный код – это реальные временные и материальные затраты, то автор выбрал только самые распространённые коды. Данные в таблице 3 (см. стр. 16-17) отражают только часть рынка от общего рыночного объёма соединителей и разъёмов, который представлен из части таможенных кодов, указанных в таблице 1. Всего по этим кодам импортировали в Россию на $632 млн. Данный срез представляет собой чистые данные по разъёмам. Например, автор не удалял поставки на производство Samsung Electronics, хотя эти поставки скорее корейские, чем российские. В некоторых брендах подобные поставки занимают почти 100% доли, объём большой, но клиент один, и то не российский. Остались прямые автомобильные поставки TE Connectivity. Сохранились поставки на электротехнический рынок.

Российский рынок разъёмов в разрезе мирового рынка

В начале II квартала один читатель прислал автору статьи данные о мировых продажах разъёмов за 2018 год, что подогрело желание написать текст о разъёмах. Пришлось потрудиться, чтобы добавить в таблицу 3 российский импорт.

Всего в мире существует более 800 производителей разъёмов. И каждый год появляются новые, особенно в Китае. Часть из них вскоре будет поглощена лидерами рынка. За последние 20 лет список топ-100 мировых лидеров по производству соединителей обновился на 40%. Топ-100 мировых производителей коннекторов поставили в 2018 году продукции на сумму $61 млрд, что составило 92% всего мирового рынка разъёмов. Если разделить эти миллиарды по месту нахождения штаб-квартир, то получится, что на компании, зарегистрированные в Северной Америке, приходится 51% рынка соединителей, на Европу – 12%, Японию – 18,5%, Азию – 9,9%, а на мировую фабрику Китай приходятся скромные 4,1%.

Таблица 1. Импорт по таможенным кодам за 2019 год

Код ТН ВЭД	Итог, $	Примечание
8536901000	178 510 000	Соединители и контактные элементы для проводов и кабелей
8547200009	22 230 000	Арматура изолирующая из пластмасс прочая
8536699008	179 150 000	Прочие штепсели и розетки на напряжение не более 1000 В
8538909909	116 490 000	Прочие части, предназначенные исключительно или в основном для аппаратуры товарных позиций 8535, 8536 или 8537
8536693000	38 870 000	Прочие штепсели и розетки для печатных схем на напряжение не более 1000 В
8536900100	58 240 000	Предварительно собранные элементы для электрических цепей на напряжение не более 1000 В
8536908500	39 300 000	Прочая аппаратура электрическая для коммутации или защиты электрических цепей или подсоединений к электрическим цепям или в электрических цепях не более 1000 В
8536700004	194 000	Соединители для волокон оптических, волоконно-оптических жгутов или кабелей из меди
Общий итог	632 984 000	

Как распределяются соединители по конечному применению

В таблице 2 показаны отгрузки соединителей от 10 ведущих производителей для каждого из вариантов конечного использования за 2018 год. Если учитывать, что 90% потребления разъёмов в автомобильной промышленности России приходится на прямые поставки от производителей, а компьютеров в сравнении с глобальным рынком на территории РФ создаётся ничтожное количество, то примерно треть российского рынка по конечному использованию находится вне мирового рынка.

Автор всегда отмечал в статьях, что мировые данные по продажам устройств в общих случаях бесполезны, но есть одно исключение: когда нужно выбрать бренд, дистрибьютором которого вы хотите стать. Например, вы хотите развивать направление Telecom/Datacom и Industrial, тогда вам, возможно, стоит обратить внимание на бренд N, в линейке которого Telecom/Datacom занимает 20% и Industrial – 28%. Под такую задачу есть более сбалансированные бренды, чем, скажем, LEMO S.A., в линейке которого Telecom/Datacom занимает 5%,

Таблица 2. Топ-10 по сектору конечного оборудования

Секторы конечного потребления оборудования	2018 год, $ млн	Доля рынка, %
Компьютеры и периферия	5 731	63,4
Офисное оборудование	412	52,0
Приборостроение	709	37,1
Медицинское оборудование	772	37,7
Промышленный сектор	3 237	39,5
Автомобильная промышленность	12 865	81,8
Транспорт (неавтомобильный)	2 556	54,7
Военное дело и аэрокосмическая промышленность	1 566	40,7
Telecom/Datacom	9 068	61,8
Потребительский	2 064	63,4
Другое	924	36,3
Итого	39 908	59,8

Таблица 4. Товарные знаки по объёму импорта в 2019 году

Товарный знак	Итог, $ млн
IEK GROUP	19
TDM ELECTRIC	8,4
DKC	6,2
KBT	5,8
EKF	5,6

Industrial – 10%, а Medical Equipment – 25%.

Простой выбор производителя по месту в рейтинге может привести к ошибке. Например, есть бренды, входящие в топ-10 импорта в Россию, 90% которых приходится либо на прямые продажи клиентам, либо на импорт самих представительств, т.е. прямые поставки производителям. Подробнее об этом рассказано в одной из прошлых статей автора [1]. Оценивать необходимо не места, а совокупность факторов, включая цели. Например, в разъёмах автор бы оценивал следующие факторы: места продаж в Европе и Китае, структуру продаж по применениям и классификатору, процент прямых отгрузок клиентам, обязательное проведение анализа импорта в Россию. И только после того, как всё это удалось проанализировать, встречаться и обсуждать цены, продукцию, наличие.

Итак, список топ-100 мировых производителей и их объёмы импорта представлены в таблице 3. Места в таблице присвоены, только если данный производитель представлен в мировом рейтинге. Сама таблица отсортирована по объёму продаж в России. Почему в таблицу попали бренды без места, можно узнать далее по тексту. Последняя колонка таблицы 3: какой процент российского импорта по кодам таблицы 1 приходится на мировые продажи производителя. В таблице 3 представлен не весь импорт разъёмов в Россию, а только по кодам из таблицы 1. Тридцать семь производителей из топ-100 не продают свою продукцию в России или их импорт составляет меньше $10 тыс. Можно с уверенностью сказать, что только генеральные директора WAGO, Phoenix electronics и Weidmuller видят показатели российского рынка в своих ежемесячных отчётах и готовы подстраивать бизнес-модель компании под нужды локальных потребителей. Без сомнения, в этот список не попали многие известные бренды. Например, на одном из сайтов автор прочитал следующее: «Наибольшую долю рынка промышленных силовых разъёмов в России в указанный период занимала продукция IEK – 25,6%». Цифра 25,6%, как доля по всей России, автору кажется всё же завышенной, если рассматривать весь импорт. Признаться, отчёт на сайте IEK автор не нашёл и, соответственно, не читал. Проверить цифру не удалось, но, скорее всего, там взята за основу часть рынка. Как автор уже писал ранее в своих статьях, почти все завышают свою реальную долю. Тем не менее IEK – это хороший, качественный бренд, при этом в таблицу 3 он изначально не попал. Почему? Российский бренд IEK занимается размещением заказов у производителей, он сам как производитель в импорте не участвует, но как товарный знак занимает весьма солидную долю в импорте (3%) по кодам таблицы 1. Это очень достойный результат, в разы выше, чем у лидера компонентного рынка – компании «Компэл». Да, продукция там разная, но, как автор отмечал ранее, пока рассматриваются чистые данные по кодам без удалений и корректировок. Это вопрос тонких материй. Если бегло просмотреть бренды, аналогичные IEK, то быстро по памяти можно составить таблицу 4. Это именно товарный знак, так как производители в импорте будут указаны другие. В сумме товарный знак имеет одну цифру, а по производителям – другую, причём часть производителей, которые выпускают продукцию под товарным знаком из таблицы 4, входят в таблицу 3. Поэтому, добавляя эти товарные знаки в общую таблицу 3, автор не стал присваивать им конкретное место. В таблице 4 представлены бренды электротехнического рынка. Если взять 22 дистрибьютора-брокера по импорту, то первые 20 брендов, которые они поставляют, будут представлены в таблице 5. Это суммирующий импорт по кодам таблицы 1, по этим брендам. Именно эти бренды возят выбранные 22 брокера и дистрибьютора. Только пять брендов, на которых приходится основной импорт разъёмов и соединителей, продаваемых через российские компании-брокеры, не представлены в таблице 3. Они обозначены словом «нет».

В таблице 6 автор приводит полный список с информацией об импорте брендов по кодам из таблицы 1, также данные объёмы приведены в таблице 3 без указания места. Для таблицы 5 автор взял только первые 20 брендов. Если брать от 21-го места и ниже, то, конечно, там было бы гораздо больше неучтённых брендов, присутствующих на компонент-

Таблица 5. Топ брендов, поставляемых дистрибьюторами и брокерами

Бренд	Итог, $	Место в таблице 3 по миру
TE Connectivity	10 063 397	1
MOLEX	5 197 768	3
Ningbo Degson Electrical Co., Ltd.	2 734 491	нет
Amphenol	1 776 098	2
AMP NETCONNECT	1 449 331	1
WAGO	1 264 988	39
Connfly Electronic Co., Ltd.	1 071 303	нет
Wieland Electric GmbH	1 015 540	64
Glenair	957 157	32
Fischer Elektronik GmbH & Co. KG.	940 458	72
ODU Steckverbindungssysteme	778 122	42
Hsuan Mao Technology Co., Ltd.	770 822	нет
Samtec	618 067	15
Hirose Electric Co., Ltd.	593 344	11
JST	568 735	9
KLS ELECTRONIC	560 771	нет
Wurth electronics	447 654	нет
Nicomatic	433 952	90
CommScope	412 540	21
AirBorn Inc.	394 270	58

Таблица 6. Полный импорт брендов, помеченных в таблице 5 словом «нет»

Бренд	Итог, $
Ningbo Degson Electrical Co., Ltd.	3 606 592
KLS ELECTRONIC	1 920 029
Connfly Electronic Co., Ltd.	1 536 683
Hsuan Mao Technology Co., Ltd.	924 357
Wurth electronics	985 776

Таблица 7. Бренды, поставляемые дистрибьюторами и брокерами

Бренд	Итог, $
Pulse Electronics	439 687
Keystone Electronics Corp.	307 899
Vicor Corporation	58 222

Таблица 3. Топ–100 мировых производителей и объёмы импорта

Место в мире в 2018 году	Производитель	Итого в 2018 году, $ млн	Принадлежность	Ранжирование по регионам		Итоги в 2019 году, Россия, $ млн	Место в России	Доля мировых продаж, %
				Европа	Китай			
	АО «Завод Элекон»		Россия			82		
1	TE Connectivity	10 304	Северная Америка	1	4	39,8	1	0,39
39	WAGO	277	Европа	11	44	29,03	2	10,48
	АО «Карачевский завод «Электродеталь»		Россия			27,7		
17	Phoenix electronics	645	Европа	8	21	25,28	3	3,92
	IEK GROUP		Россия			19,00		
	АО «Завод Копир»		Россия			13,00		
	ОАО «СК “Исеть”»		Россия			11,30		
	АО «Завод Атлант»		Россия			11,10		
14	HARTING Technology Group	899	Европа	5	19	10,40	4	1,16
	АО «Электросоединитель»		Россия			9,70		
	TDM ELECTRIC		Россия			8,40		
3	Molex	5 557	Северная Америка	4	5	8,98	5	0,16
	АО «Соединитель»		Россия			7,40		
	ДКС		Россия			6,20		
	Электротехнический завод «КВТ»		Россия			5,80		
	EKF		Россия			5,60		
38	Weidmüller Interface GmbH & Co. KG	281	Европа	10	48	5,50	6	1,96
4	Aptiv (FKA Delphi Connection)	3 239	Северная Америка	3	7	5,17	7	0,16
2	Amphenol	7 567	Северная Америка	2	2	4,78	8	0,06
21	CommScope	456	Северная Америка	39	29	3,66	9	0,80
	Degson Electronics Co., Ltd.		Китай			3,60		
	АО «Завод “Снежеть”»		Россия			3,20		
7	Yazaki	2 692	Япония	7	11	3,21	10	0,12
15	Samtec	822	Северная Америка	9	16	2,48	11	0,30
	KLS ELECTRONIC		Китай			1,90		
33	Souriau S. A.	343	Европа	17	72	1,83	12	0,53
47	Lear Corporation	222	Северная Америка	28	53	1,81	13	0,81
	CONNFLY		Китай			1,53		
32	Glenair Electric	343	Северная Америка	26	95	1,52	14	0,44
	ООО «Каскад»		Россия			1,30		
60	Neutrik AG	124	Европа	44	58	1,32	15	1,07
64	Wieland Electric GmbH	113	Европа	42	71	1,27	16	1,12
42	ODU GmbH & Co. KG	238	Европа	18	67	1,16	17	0,49
11	Hirose Electric Co., Ltd.	1 132	Япония	38	10	1,15	18	0,10
	WURTH ELECTRONICS		Европа			0,98		
	HSUAN MAO		Китай (Тайвань)			0,92		
	НПП «Волна»		Россия			0,83		
9	JST	1 475	Япония	36	8	0,76	19	0,05
90	Nicomatic	58	Европа	51	91	0,73	20	1,25
77	Eaton	82	Северная Америка	63	68	0,60	21	0,73
37	3M Electronic Solutions Division	302	Северная Америка	53	34	0,54	22	0,18
76	Omron	83	Япония	71	81	0,45	23	0,55
12	Sumitomo Group	1 064	Япония	41	12	0,44	24	0,04
	Pulse Electronics		Северная Америка			0,44		
58	AirBorn Inc.	128	Северная Америка	68	90	0,42	25	0,33
77	Positronic	82	Северная Америка	65	87	0,31	26	0,38
	Keystone Electronics Corp.		Северная Америка			0,30		
55	Franz Binder GmbH & Co	137	Европа	33	62	0,30	27	0,22
35	LEMO Connectors	335	Европа	16	59	0,29	28	0,09
44	ERNI Electronics GmbH	234	Европа	12	65	0,27	29	0,12
72	Fischer Connectors	93	Европа	49	92	0,27	30	0,29
63	Hu Lane Associates Inc	121	Азиатско-Тихоокеанский регион	92	33	0,25	31	0,21
65	Leoco Corporation	108	Китай	64	39	0,24	32	0,22
81	Preci-Dip	74	Европа	47	89	0,22	33	0,29
19	Korea Electric Terminal	492	Азиатско-Тихоокеанский регион	90	18	0,22	34	0,04
25	Lotes Co., ltd.	410	Азиатско-Тихоокеанский регион	78	15	0,22	35	0,05
24	Radiall	421	Европа	15	40	0,21	36	0,05
5	Foxconn (FIT)	3 195	Азиатско-Тихоокеанский регион	20	3	0,19	37	0,01
49	Lumberg Connect GmbH	171	Европа	19	69	0,17	38	0,10
36	Kostal Kontakt Systeme GmbH	332	Европа	13	38	0,17	39	0,05
29	Bel Power Solutions (Cinch Connectivity)	371	Северная Америка	32	63	0.13	39а	0?03
20	AVX Corporation	483	Япония	25	26	0,13	40	0,03
85	ALLTOP Technology	64	Азиатско-Тихоокеанский регион	95	54	0,13	41	0,20
73	Erich Jaeger	88	Европа	46	73	0,12	42	0,13
66	enplas corporation	107	Япония	69	56	0,11	43	0,11
59	UDE Corp.	126	Азиатско-Тихоокеанский регион	88	32	0,11	44	0,09
26	Belden CDT Inc.	404	Северная Америка	22	30	0,09	45	0,02
84	Sensata Technologies	66	Европа	60	88	0,08	46	0,12
8	JAE Japan Aviation Electronics Industry, Ltd.	1 947	Япония	36	8	0,07	47	0,00

10	Rosenberger Group	1 214	Европа	27	14	0,07	48	0,01
78	CviLux Connector	81	Азиатско-Тихоокеанский регион	93	50	0,06	49	0,07
46	Smiths Interconnect	224	Европа	34	80	0,06	50	0,03
	Vicor Corporation		Северная Америка			0,06		
52	Ace Electronic Co., Ltd	161	Азиатско-Тихоокеанский регион	81	24	0,05	51	0,03
83	Hummel International	66	Европа	52	78	0,05	52	0,08
50	ept GmbH & Co.	169	Европа	24	60	0,05	53	0,03
13	JONHON	910	Китай	66	6	0,05	54	0,01
69	Conesys	96	Северная Америка	59	97	0,04	55	0,05
23	Bizlink Group	433	Азиатско-Тихоокеанский регион	29	22	0,04	56	0,01
89	Conec	58	Европа	55	84	0,03	57	0,06
43	Yamaichi Securities	238	Япония	35	57	0,03	58	0,01
86	Omnetics Connector Corporation	63	Северная Америка	61	96	0,03	59	0,05
51	AMETEK, Inc.	168	Северная Америка	45	100	0,03	60	0,02
34	ITT Interconnect Solutions	341	Северная Америка	30	66	0,03	61	0,01
62	Teledyne Technologies International Corp.	123	Северная Америка	58	94	0,02	62	0,02
22	Carlisle Interconnect Technologies	451	Северная Америка	21	75	0,01	63	0,00
6	Luxshare Precision	2716	Китай	62	1	нет	нет	нет
16	Shenzhen Deren Electronic Co., Ltd.	728	Китай	89	9	нет	нет	нет
18	Fujikura/DDK Ltd.	553	Япония	40	13	нет	нет	нет
27	IRISO Electronics Co., ltd.	388	Япония	37	28	нет	нет	нет
28	HUBER+SUHNER	380	Европа	14	42	нет	нет	нет
30	Corning Inc.	367	Северная Америка	43	23	нет	нет	нет
31	Hosiden	362	Япония	72	17	нет	нет	нет
40	I-PEX Co., Ltd.	264	Япония	84	35	нет	нет	нет
41	Winchester Electronics	245	Северная Америка	70	64	нет	нет	нет
45	Foxlink Group	232	Азиатско-Тихоокеанский регион	91	20	нет	нет	нет
48	SMK	196	Япония	73	36	нет	нет	нет
53	Stäubli Electrical Connectors AG	144	Европа	31	79	нет	нет	нет
54	Yokowo Co., Ltd.	144	Япония	54	70	нет	нет	нет
56	Telegärtner	131	Европа	23	99	нет	нет	нет
57	Shenzhen Everwin Precision Technology Co., Ltd.	131	Китай	85	27	нет	нет	нет
61	Honda	124	Япония	79	43	нет	нет	нет
67	Speed Tech Corp.	102	Азиатско-Тихоокеанский регион	80	31	нет	нет	нет
68	Uju Electronics Co., Ltd.	99	Азиатско-Тихоокеанский регион	86	37	нет	нет	нет
70	Singatron Enterprise Co., Ltd.	95	Азиатско-Тихоокеанский регион	87	41	нет	нет	нет
71	Autosplice	94	Северная Америка	57	77	нет	нет	нет
74	Jess-link Products Co., Ltd.	83	Азиатско-Тихоокеанский регион	67	46	нет	нет	нет
79	KEL Corporation	79	Япония	74	85	нет	нет	нет
80	ACON, Advanced-Connectek Inc.	78	Азиатско-Тихоокеанский регион	94	45	нет	нет	нет
82	Mill-Max Mfg. Corp.	68	Северная Америка	77	76	нет	нет	нет
87	RIA Connect	61	Европа	48	86	нет	нет	нет
88	Zhejiang Yonggui Electric Equipment Co., Ltd.	59	Китай	83	47	нет	нет	нет
91	Concraft Holding Co., Ltd.	57	Азиатско-Тихоокеанский регион	82	49	нет	нет	нет
92	Genesis Technology USA, Inc.	57	Северная Америка	96	55	нет	нет	нет
93	Wieson Technologies	56	Азиатско-Тихоокеанский регион	97	74	нет	нет	нет
94	P-Two Industries inc.	54	Азиатско-Тихоокеанский регион	98	51	нет	нет	нет
95	IMS	52	Европа	50	82	нет	нет	нет
96	Chant Sincere Co., Ltd.	50	Азиатско-Тихоокеанский регион	76	61	нет	нет	нет
97	CCP Contact Probes Co., Ltd.	47	Азиатско-Тихоокеанский регион	99	52	нет	нет	нет
98	Fujitsu Components	42	Япония	75	93	нет	нет	нет
99	Plastron Precision Co., Ltd.	35	Азиатско-Тихоокеанский регион	100	83	нет	нет	нет
100	TT Electronics	27	Европа	56	98	нет	нет	нет

Таблица 8. Топ-5 получателей

Изготовитель	Тип получателя	Итог, $
Ningbo Degson Electrical Co., Ltd.	Брокер	1 744 485
	Производитель	521 147
	Брокер	361 817
	Брокер	293 002
	Брокер	290 000
KLS ELECTRONIC	Брокер	394 630
	Производитель	225 240
	Производитель	220 755
	Брокер	123 753
	Производитель	118 975
Amphenol	Брокер	915 491
	Производитель	516 633
	Производитель	295 778
	Брокер	283 894
	Производитель и поставщик жгутов	173 496

Таблица 9. Рынок российских производителей соединителей и разъёмов

Компания	2017 год, млн руб.	2018 год, млн руб.	2019 год, млн руб.	2019, $ млн	Доля рынка, %
АО «Завод Элекон»	4 811	5 407	5 312	82	48,7
АО «Завод Копир»	687	783	840	13	7,7
АО «Карачевский завод «Электродеталь»	1 600	2 160	1 665	27,7	15,3
АО «Электросоединитель»	669	555	626	9,7	5,7
АО «Завод Атлант»	617	717	718	11,1	6,6
ООО «Каскад»	92	88	84	1.3	0,8
ОАО «СК “Исеть”»	830	800	730	11,3	6,7
АО «Завод “Снежеть”»	292	209	209	3,2	1,9
АО «Соединитель»	411	589	477	7,4	4,4
НПП «Волна»	42	38	54	0,83	0,5
Другие	200	200	200	3,1	1,8
Итого, млн руб.	10 251	11 546	10 915		100
Итого, $ млн	175	183,5	168,9		

ном рынке России, не попавших в глобальный список топ-100 и таблицу 3. Часть таких брендов указана в таблице 7. Автор выбрал эти бренды по принципу «не работал, но слышал». В таблице 7 указан весь объём импорта означенных брендов по таможенным кодам из таблицы 1. Эти три бренда также добавлены в таблицу 3. Что можно сказать в итоге. Ваши поставщики – это рынок компонентов. Хотите иметь минимальные проблемы с поставками в Россию, выбирайте разъёмы брендов в таблице 5. Конечно, если вы такие производители, как НВП «Болид» или «Энергомера», можете возить и планировать самостоятельно, но если вы мелкий или средний производитель, то наличие вашей продукции на складах в России для вас важно. Если суммировать все цифры в таблице 3 и вычесть из неё результаты таблицы 4 (товарные знаки), то получится, что $175 млн точно приходятся по кодам в таблице 1 на разъёмы и соединители. К этой сумме можно прибавить не более $15 млн от брендов, которые не указаны в таблице 3. В разъёмах показатель поставок через дистрибьюторов ниже по сравнению с микросхемами. Если суммировать импорт расшифрованных автором импортёров-брокеров, то в 2019 году на них приходилось только $48 млн импорта из $175 млн. В реальности показатель немного ниже, так как процент прямых поставок и поставок через дистрибьюторов даже при наличии нескольких официальных дистрибьюторов может сильно отличаться. В качестве примера приводится топ-5 получателей по ряду брендов (см. таблицу 8).

На рынке разъёмов очень много игроков, поэтому таких игроков, как Degson Electronics Co., которые большую часть поставок делают через дистрибьюторов, весьма немного. Это жемчужины дистрибьюторского бизнеса. Все «крупняки» рано или поздно уходят на прямые поставки от производителя. Например, TE Connectivity является мировым лидером в области автомобильных разъёмов, и почти все поставки в России в этой области идут напрямую производителям. Поэтому дистрибьюторам разъёмов очень важно сразу оговаривать с производителями правила игры: когда и при каких обстоятельствах возможны прямые поставки, компенсации. Прямая поставка по крупному проекту – это лишь вопрос времени, слишком большая конкуренция. Среди российских производителей соединителей конкуренция минимальна. Многие из них выпускают строго определённые модели под определённых потребителей.

Производство разъёмов в России

В 2019 году почти у всех игроков снизились объёмы производства разъёмов. Все российские предприятия без исключения отгружают почти всю свою продукцию в регулируемую государством часть рынка. Подходит к завершению государственная программа вооружения 2011–2020 годов, уменьшаются государственные оборонные заказы, автомобильный рынок тоже не растёт. Сокращается спрос со стороны гражданских, государственных и частных покупателей. Всё это сильно влияет на размеры рынка. И хотя почти все российские предприятия пытаются работать над импортозамещением, реальных подвижек на гражданском рынке в этом вопросе нет. На всех просмотренных автором сайтах производителей есть длинные списки импортозамещения. Автор, признаться, и не ожидал, что так много аналогов разработано и выпускается. Это не сарказм. Однако складывается впечатление, что в России уже выпускается всё то же, что производится как минимум в Китае. Но если брать динамику выручки, чётко видно, что все эти аналоги на гражданский рынок не поступают, сокращения касаются не только объёмов выручки, но и количества выпускаемых штук. В список крупнейших российских компаний, производящих разъёмы, входят:

1. **АО «Завод Элекон»** – головное предприятие России по разработке и производству цилиндрических соединителей для всех отраслей оборонной и гражданской промышленности, а также специальных электроразрывных соединителей для авиационной, ракетно-космической и военно-морской техники. По результатам проведённого анализа рынка российских производителей соединителей в 2019 году, доля общества составляет 71% среди конкурентных типов соединителей. Под конкурентными подразумеваются аналогичные российские производители, так как на сайте или в Интернете автор не смог ознакомиться с данным отчётом.

Из зарубежных производителей, как считает сам завод, наиболее активны: TE Connectivity, Glenair Electric, Amphenol, Rosenberger, MOLEX, Huber+Suhner, Souriau, LEMO, Fischer, ODU, Harting, ITT Cannon, а также ряд китайских компаний и тайваньских предприятий, осуществляющих производство электрических соединителей. Предприятия выпустили специаль-

ные электрические изделия на сумму 5 312 млн руб. (90,2% к уровню 2018 года). Динамика выпуска соединителей по годам: 2015 год – 6,2 млн шт., 2016 год – 5,7 млн шт., 2017 год – 4,8 млн шт., 2018 год – 5 млн шт., 2019 год – 4,5 млн шт. Читать годовой отчёт «Элекона», спасибо им, весьма приятно, в отличие от отчёта завода «Исеть», который с тем же успехом мог бы его и не публиковать.

2. **«Электродеталь»** – ведущий производитель прямоугольных разъёмов. «Электродеталь» не публикует отчёты, или автор их не нашёл.

3. **Завод «Копир»**. Единственное предприятие, где большая доля выпускаемых заводом разъёмов – гражданская продукция, поступающая на автомобильный рынок. Остальная часть производства отведена под изготовление военной продукции для гособоронзаказа. Единственное предприятие, демонстрирующее рост выручки 3 года подряд, скорее всего за счёт увеличения доли на автомобильном рынке. Все три предприятия входят в одну группу, как минимум два принадлежат одним владельцам. «Копир» сейчас – крупнейший в России производственный холдинг, по разъёмам занимающий 71,6% рынка среди российских производителей разъёмов и соединителей всех классов.

4. **ОАО «Уральский завод электрических соединителей "Исеть"»** – специализированное российское предприятие по разработке и производству электрических соединителей для авиационной и космической техники.

5. В настоящее время доля **ПАО «Завод Атлант»** на внутреннем рынке производства электрических соединителей, по данным самого завода, составляет 9,7%, радиочастотных соединителей – 6,7%, автомобильной продукции – 5,5%. Это данные самого завода. Объём выручки 1 316 млн руб., из них 56,4% пришлось на электрические соединители.

6. Производство **АО «Электросоединитель»** ориентировано на выпуск для нужд авиации, космоса и Министерства обороны высокогерметичных электрических соединителей на основе спая стекла с металлом. Предприятие входит в лидирующую группу производителей герметичных электрических соединителей.

7. **«Каскад»** – производитель прямоугольных разъёмов для промышленных приложений и телекоммуникаций.

8. **«Снежеть»** – на сегодня это завод полного производственного цикла. Выпускает электрические соединители, которые включены в перечень ЭКБ и успешно используются в электронной и военной промышленности. В настоящее время является независимым производителем прямоугольных разъёмов.

9. **«Соединитель»** – единственная компания, основанная в постсоветский период (1993 год). Занимается разработкой и изготовлением электрических, оптических и оптико-электрических соединителей специального назначения, а также герметичных соединителей.

10. **АО «НПО Завод "Волна"»** производит электрические низкочастотные соединители для вычислительной техники, оборонной и автомобильной промышленности, но, судя по информации на сайте, большая часть продукции поставляется на автомобильный рынок.

В России достаточно и других производств:

1. **Производственное объединение «Октябрь»** – единственное в России предприятие с крупносерийным производством радиочастотных соединителей. «Октябрь» выпускает широкую номенклатуру изделий с волновым сопротивлением 50 Ом. К сожалению, запрос автора о предоставлении информации об объёме выпуска изделий остался без ответа. Автор оценивает объём предприятия примерно в 500–600 млн руб. «Октябрь» не включён в таблицы.

2. **Иркутский релейный завод** – современное промышленное предприятие, которое специализируется на разработке и производстве изделий коммутационной техники. В основном выпускает реле, но в линейке есть и соединители.

3. Компания **«Амитрон»** рекламирует широкую номенклатуру радиочастотных соединителей. Судя по предоставляемым компанией данным, объём выпуска очень небольшой. Автор оценивает объём производства всех небольших компаний, подобных приведённым ранее, в 200 млн рублей в 2019 году. Рынок соединителей и разъёмов, производимых в России, представлен в таблице 9.

К сожалению, производитель «Снежеть» не ответил на запрос автора, поэтому были взяты их продажи за 2019 год аналогично 2018 году. У части заводов, например «Элеконда» и «Атланта», в отчётах отражён реаль-

ПРОПОРЦИОНАЛЬНЫЕ И СТАБИЛИЗИРОВАННЫЕ МОДЕЛИ

Технические параметры
- Входное напряжение 5,12, 24 В
- Выходные напряжения от 2 до 10 кВ
- Мощность от 2 мВт до 15 Вт
- Диапазон температур от –55 до +70°C
- Длительный ресурс

Применение
- Медицинская диагностика
- Научное оборудование
- Авиационно-космическая техника

ProSoft®
Реклама
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР
(495) 234-0636 ▪ INFO@PROSOFT.RU ▪ WWW.PROSOFT.RU

Таблица 10. Российские разъёмы, аналоги и сравнение цен

Российский разъём	Наименование аналога	Руб. за шт.	Аналог в Москве, руб. за шт.
СНП351-110РПр31-0-А	17211102101	2000	1061
СНП346-10ВП21-2-в	PLD-10	483	От 1,44 до 18
СНП346-80ВП21-2-в	PLD-80	2929	От 7 до 70
СНП346-4ВП21-1-в	PLS-4	268	От 0,5 до 5

Таблица 11. Завершённая спецификация одного российского производителя

№	Товар	Кол-во, шт.	Цена, руб.	Сумма без НДС, руб.
1	Вилка СНП346-10ВП21-2-В (70)	146	402,76	58 802,96
2	Вилка СНП346-80ВП21-2-В (70)	142	2 444,07	347 057,94
3	Вилка СНП346-4ВП21-1-В (70)	72	223,88	16 119,36
4	Вилка СНП346-3ВП21-1-В (70)	72	194,21	13 983,12
5	Вилка СНП351-110ВПр21-0-А (70)	20	1 365,21	27 304,2
6	Розетка СНП351-110РПр31-0-А (70)	20	1 674,02	33 480,4

ный процент выручки, приходящийся на разъёмы и соединители. У остальных автор находил информацию разными путями или оценивал самостоятельно. Объём выручки, которую можно увидеть в таблице 9, приходится только на соединители и разъёмы. Оценка в долларах взята по среднему курсу на текущий год.

Если проанализировать итоговые продажи за последние 3 года, можно увидеть, что суммируемые продажи в рублях у российских предприятий не изменились. Регулируемый рынок соединителей, конденсаторов, реле, кварцев остался без изменений. В целом на гражданском рынке всё то же самое, однако стоит учитывать, что на гражданском рынке действуют десятки тысяч клиентов, рождение и умирание брендов там – естественный процесс. По регулируемому рынку всё сложнее, так как запас прочности основан не на естественных рыночных процессах. И снова автор хочет оговорить небольшой нюанс. Когда вам говорят, что закрытый регулируемый рынок составляет 40% от общего рынка, это честная цифра, если её воспринимать буквально. В реальности мысль о том, что доля импортозамещения равняется 40%, скорее вредит, чем приносит пользы, так как скрывает реальное состояние дел. Если исходить из этой цифры, складывается впечатление, что мы уже умеем делать всё. На одном предприятий, входящих в таблицу 9 автор увидел список импортозамещения, которое делает предприятие по PLS, PLD, PBS, PBD, BLS, BLD, PLH, PLHD, DIN41612, D-SUB, PWL, PHU, PWL-R, IDC, HU, WF и т.д. Получается, мы делаем всё, и это «всё» составляет 40% от рынка. Автор нашёл тендер одного АО за 2019 год, предприятие изготавливает

Реклама
ProSoft®
WWW.PROSOFT.RU
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

лазерные дальнометры для армии, т.е. производит оно много чего по лазерной теме, но непосредственно тендер реализуется по военной продукции. Это АО купили соединители российского производства. Их аналоги прописаны на сайте производителя в разделе «Импортозамещение». Информацию автор обобщил в таблице 10 и таблице 11.

Цена на 17211102101 дана от цен Digi-Key за 25 шт. от 11.10.2020 и текущего курса по формуле 8,44×1,2 (НДС)×1,05 (доставка)×1,3 (прибыль брокера)×76,77=1061.

Остальные цены от производителей Hsuan mao, Connfly, KLS electronic автор смотрел на efind.ru и умножал на 10, чтобы получить примерный уровень цен таких производителей, как TE Connectivity. Первая цифра – это китайские производители, после знака «_» идёт цена европейских производителей. Автор сильно сомневается, что разъём PLS-4 как аналог сделан в металлокерамическом корпусе или для работы в условиях ядерного реактора. Поэтому разница в цене очевидна: 40% – в деньгах, в штуках – не более 10%, а в реальности – в разы меньше. В этом и кроется главная опасность цифры 40%: она даёт ложное представление об огромной доле рынка, которое реально не подкреплено тысячами клиентов, изделиями, разработками и главное – объёмами производства в штуках. Именно поэтому автор делает вывод, что этот объём производится для армии, в противном случае АО сэкономило бы не менее 70% от суммы счёта. По сути, это просто производство аналогов по программе нацбезопасности, назвать это импортозамещением сложно. Предприятию явно не хватает элементарного производства в штуках, чтобы выйти на уровень цены в десятки раз ниже нынешних. Возможно, предприятию это вовсе и не нужно. На эту тему есть другой пример. Недавно автор прочитал статью, в которой рассказывалось о том, что один завод, работающий в области компонентов радиоэлектронных устройств, «во исполнение послания президента об увеличении доли рынка гражданской продукции» решил делать электросчётчики. Причём, не имея никакого опыта разработки и сбыта, сразу купил производственную линию. Автор полагает, что президент всё же имел в виду развитие продаж текущей продукции на гражданском рынке, увеличение общей доли рынка. Но новый производитель счётчиков прямо пишет, что счётчики он собирается производить на импортной базе за исключением пары компонентов. Получается профанация: процент гражданской продукции они увеличивают, но не за счёт электронных компонентов. Если так поступят все, что у нас изменится? Не думаю, что президент хотел именно этого. Теперь в слове «профанация» автор не уверен, лучше пусть такая профанация, чем PLS-4 за 268 руб. По крайней мере, у счётчиков есть шанс, у PLS-4 – нет. Однажды автора спросили, верит ли он, что российские производители могут продавать свою продукцию в Европу. Автор ответил: нет, невозможно завоевать Европу, потеснив, к примеру, MOLEX, если на родном рынке доля равна 0. Это фантастика. Завоевание Европы начинается с родного рынка.

Литература

1. *Лебедев И.* Сравниваем цифры по бренду. 2019. URL: https://commarketru.com/sravnivaem-czifry-po-brendu.

МОСКВА
(495) 234-0636
info@prosoft.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
(812) 448-0444
info@spb.prosoft.ru

ЕКАТЕРИНБУРГ
(343) 356-5111
info@prosoftsystems.ru
(912) 620-8050
ekaterinburg@regionprof.ru

Реклама