

Телефон из «топора»

Александр БЕНЬКО, «Р»



Организовать производство мобильных телефонов – голубая мечта большинства развивающихся стран. Но эксперты уверены, что наладить его с нуля невозможно. Рынок уже поделен между известными мировыми брендами, потребуются огромные затраты на маркетинг. Кроме того, крупные транснациональные корпорации, с которыми придется конкурировать, не оставляют никакого шанса мелким брендам. Технологически предвосхитить ноу-хау мировых производителей практически невозможно – компании «Samsung», «Motorola», «Nokia» тратят на исследования до 30 % своей огромной прибыли. Однако белорусские специалисты оказались хитрее – пошли путем минимализма. На прошлой неделе в Минске был дан официальный старт сборочному производству сотовых телефонов стандарта GSM под маркой «Veon».

Мобильные телефоны «Veon» — продукт, производимый китайской корпорацией «Gionee» специально для европейского рынка. В нашей стране за год с лишним присутствия этой торговой марки было продано в общей сложности около 10,5 тыс. аппаратов. Однако импортер не ограничился простыми поставками — теперь китайские мобильники будут собирать в центре Европы. Их производство организовано частной компанией ОДО «ЭлСиДи сервис», при этом оно полностью соответствует понятию «отверточной» сборки. Все комплектующие — LSD-экраны, микросхемы, корпуса — поставляются из Китая, а вот интеллектуальная начинка телефонов — ПО и русификация — разработки местных специалистов. Как поясняет учредитель компании — известный российский предприниматель Алексей Печенкин, соотношение китайской и белорусской составляющих в каждом отдельном телефоне следует расценивать примерно как 80 % к 20 %, причем последняя цифра со временем будет расти. В будущем не исключено использование отдельных комплектующих отечественного производства.

Минимализм нового производства заключается и в объеме инвестиций. По меркам мировых производителей сотовых аппаратов, они, можно сказать, ничтожны — всего около \$ 2 млн. Деньги принадлежат российскому частному капиталу. Предполагаемая рентабельность предприятия 20—25 %, срок окупаемости проекта — 5 лет. По расчетам Печенкина, удовлетворительная прибыльность наступит при выходе на объемы выпуска в 2 тыс. мобильных аппаратов в месяц. Не исключено, что часть продукции будет поставляться на российский рынок.

Фактически новое производство — это пять рабочих мест, на которых телефоны собираются отвертками вручную, а после проверяются на дорогостоящих тестирующих GSM-модулях. Как рассказал Алексей Печенкин, сегодня производственные мощности компании позволяют собирать до 3 тыс. аппаратов в месяц, но в случае увеличившегося спроса ничто не мешаеткратно увеличить число рабочих мест и значительно повысить объемы выпуска. Теоретически число ежемесячно выпускаемых аппаратов на предприятии можно довести до 60 тыс. единиц.

На пресс-конференции, посвященной открытию сборочного производства, министр связи и информатизации Николай Пантелей отметил, что этот проект не единственный, переговоры об открытии подобных производств в Беларуси велись на протяжении последних нескольких лет. В них участвовали гиганты индустрии — компании «Nokia» и «Samsung». «Отечественный рынок мобильных аппаратов очень емкий, — отметил министр. — И можно с уверенностью сказать, что места хватит всем. Переговоры до сих пор продолжаются».

Организаторы производства телефонов «Veon» уверены: аппараты будут пользоваться повышенным спросом хотя бы потому, что они чуть ли не единственные на белорусском рынке мобильники, которые поддерживают мульти-SIM технологии. То есть в один телефон можно вставить сразу две карточки разных сотовых компаний. Ситуация, сложившаяся в тарифообразовании услуг сотовых компаний, оказывается, очень даже на руку производителю «Veon». Ведь, как известно, в нашей стране стоимость межсетевых звонков в несколько раз перекрывает ценник внутри «родной» сети. Поэтому во всем мире два мобильных телефона у одного абонента — это признак достатка, а у нас — признак жесткой экономии. Как пояснил Николай Пантелей, в Беларуси тарифы на услуги мобильной связи не устанавливаются государством, а самостоятельно формируются мобильными операторами. «Министерство не видит необходимости вмешиваться в этот процесс, — добавил министр. — Однако Минсвязи отслеживает, насколько честно ведут конкурентную борьбу на белорусском рынке мобильные операторы. И перед нами стоит задача контролировать эту борьбу, которая в будущем будет ужесточаться в связи с агрессивной политикой новых владельцев компании «BeST», чтобы в развитии самих операторов мобильной связи и рынка связи в целом не начались демпинговые процессы. Наша главная цель — не допустить обвала рынка из-за нечестной борьбы».

Как указывает директор ОДО «ЭлСиДи сервис» Геннадий Подгорный, ежемесячный прирост продаж мобильников «Veon» в 2009 году ориентировочно составит 20 %. При этом компания надеется на долю в 5 % от общего белорусского рынка сотовых телефонов. Даже несмотря на то что таможенные пошлины на ввоз комплектующих в 3 раза выше, чем импорт готовых мобильников, руководство компании уверено, что существующая система налогообложения в Беларуси все-таки делает более выгодным местную производственную сборку, нежели закупки техники из-за рубежа. Несмотря на статус коммерческого проекта, новое производство без проблем вписывается в национальную программу импортозамещения.

Александр БЕНЬКО, «Р»