

Виктория Безуглова

Пришла смена китайскому кабелю

Компания «СтарЛайн» запустила крупномасштабное производство кабельных изделий для электронной промышленности и намерена вытеснить с отечественного рынка китайский импорт



предоставлено компанией «СтарЛайн»

Еще несколько лет назад петербургская компания «СтарЛайн», ведущий производитель автомобильных охранных систем с долей рынка 48%, большую часть кабельной продукции, необходимой для подключения охранного комплекса к автомобиль, закупала в Китае. Но в какой-то момент стало понятно, что слишком много проблем в этом сотрудничестве. Чтобы уйти от множества дефектов в поставляемой продукции, компании приходилось следить за спецификацией товара, контролировать качество производства и осуществлять входной контроль. «Практически все кабельные изделия мы перебирали, выявляли массовый брак, часть ремонтировали, остальное возвращали назад», — говорит директор по производству «СтарЛайна» Алексей Козлов. В итоге было решено потребность в кабельных изделиях закрывать самостоятельно. Современное высокоточное оборудование заказали в Швейцарии. Пилотный запуск станков показал, что поставленная задача может быть решена весьма успешно, но потребовалось еще несколько лет и пять миллионов евро внутренних инвестиций, чтобы «СтарЛайн» мог заявить о готовности к масштабному освоению

рынка, то есть производить до десяти тысяч готовых кабельных изделий в сутки и осуществлять контрактные поставки кабельной продукции для предприятий электронной промышленности страны. Коронавирус с последующим закрытием границ актуализировал вопрос сроков и бесперебойности поставок товара из Китая, многие компании стали искать замену импорту. «В условиях кризиса, который может затянуться, особенно если будет вторая волна пандемии, у «СтарЛайна» есть хорошие шансы закрепить на рынке и потеснить китайский продукт, но это, скорее, долгосрочная перспектива», — считает Никита Рябинин, глава люксембургского офиса консалтинговой группы KRK Group. В самом «СтарЛайне» на отвоевание рынка отводят год, при том что речь идет о грандиозном наступлении, ведь сегодня лишь 30% рынка кабельной продукции обеспечивается российскими производителями, остальные 70% — поставки из Китая. Учитывая, что объем рынка составляет около 20 млрд рублей, а выручка «СтарЛайна» — пять миллиардов рублей, речь идет о кратном увеличении продаж компании, которые из-за падения автомобильного рынка в последнее время начали стагнировать.

Качество без контроля человека

До сих пор российское производство кабельных изделий для электронных систем было сосредоточено в холдингах автомобилестроения и госзаказа, которые в основном работали для обеспечения собственных нужд, а также более пятидесяти небольших компаний, осуществляющих контрактное производство. Остальную потребность весьма емкого и быстро растущего рынка (в 2019 году он вырос на 26%) с десятками малых и средних производителей электронной продукции закрывали в основном поставщики из Китая. Но пришло время перемен.

«У нас, как у производителя противоугонных автомобильных систем соб-

НПО «СтарЛайн» входит в группу компаний «УльтраСтар», занимающихся разработкой систем безопасности с 1988 года. Выпускает охранно-телематическое оборудование для легкового, грузового и мототранспорта. Основные активы: производственный комплекс площадью 75 тыс. кв. м в Ленинградской области, головной офис в Санкт-Петербурге, филиалы в Москве, Казани и Владивостоке, официальные представительства в 65 городах РФ.

Выручка — 5,2 млрд рублей.
Число сотрудников — 950 человек.

Контрактное производство электроники в России быстро растет

График 1

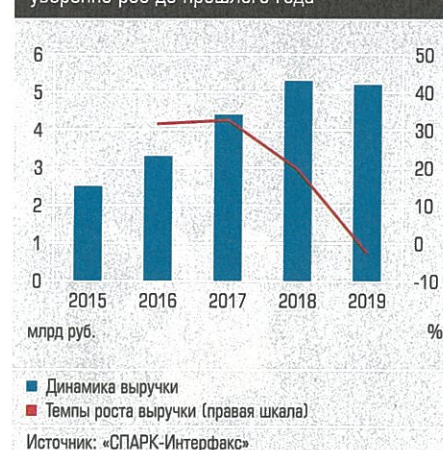


ственной разработки, было четкое понимание, какие кабельные изделия нужны рынку и на каком оборудовании их надо выпускать», — рассказывает Алексей Козлов. Поэтому уже на стадии заказа и производства оборудования в Швейцарии специалисты «СтарЛайна» внесли свои предложения — в частности, чтобы максимально автоматизировать процесс. Стандартное оборудование допрограммировали, донстроили, сделали необходимую оснастку — всего к имеющимся решениям было добавлено примерно 20% идей заказчика. И в результате желаемый результат был достигнут, теперь при производстве кабельных изделий компания получает минимум дефектов и высокую производительность роботизированной операции — один оператор обслуживает несколько станков. Это оборудование не нуждается в контролере с лупой и тестером, все проверки встроены в процесс производства. «Когда машина делает сборку, обжимает контакты, отрезает кабель, зачищает изоляцию, она сразу делает проверку и замеры с помощью датчиков разного плана, а если видит нарушения, брак, сама останавливается», — поясняет директор производства.

Качество готовых изделий обеспечивается также за счет сырья — оно поступает с заводов российской компании «Преттль-НК», проверенного временем поставщика кабеля отечественному автопрому. И это само по себе конкурентное преимущество «СтарЛайна». По словам Алексея Волостного, партнера компании «НЭО Центр», на огромном российском рынке кабельной продукции (его объем — около 300 млрд рублей в год, ежегодный прирост — 5–7%), где кроме кабеля для электроники производится кабель для других отраслей промышленности, а доля импорта не превышает 20%, присутствует довольно много подделок. А стоимость импортного сырья зависит от курсовой разницы валют.

«СтарЛайн», выпускающий охранные системы для автомобилей, уверенно рос до прошлого года

График 2



В «СтарЛайн» кабель поступает в бобинах, а дальше начинается автоматизированный процесс производства: на линиях идет нарезка проводов, зачистка изоляции, обжатие терминалов и их установка в пластиковые коннекторы. С учетом того, что в готовом изделии на стоимость кабеля приходится до 90%, а остальные комплектующие покупаются тоже преимущественно у производителей в России, можно считать, что продукция компании полностью выполняет задачу импортозамещения.

Победить ценой

Побеждать китайцев на рынке кабельной продукции «СтарЛайн» намерен в первую очередь за счет цены, которая начинает складываться из амортизации надежного и производительного оборудования — оно будет служить минимум десять лет. Китайское оборудование хотя и дешевле, но служит меньше — от трех до пяти лет. Еще одно слагаемое цены — квалифицированные и обученные программисты оборудования сотрудники: с учетом того, что зарплаты в Китае растут, а в производстве задействовано еще много ручного труда, миф о дешевой китайской рабочей силе развеивается. «Мы посчитали, что в производстве кабельной продукции, где мы уже достигли экономики масштабного производства, наши цены ниже китайских на 15–20 процентов, и у нас нет предпосылок для роста стоимости продукции, тогда как в Китае их много, начиная с логистики, сложностей в перемещении товаров в условиях карантин и заканчивая закрытием ряда предприятий», — уверен Алексей Козлов.

В своей «домашней» нише охранных систем «СтарЛайн» уже заместил в 2019 году всю кабельную продукцию изделиями собственного производства, а это немалая часть рынка, если учесть, что две из трех охранных систем в России производятся здесь. Кроме того,

компания освоила выпуск кабельных изделий для беспилотных автомобилей StarLine — это новое направление ее деятельности в рамках научного сообщества, занимающегося исследованиями и разработками технологий беспилотного вождения. Следующий шаг — освоение ниши контрактного производства, где компания уже осуществляет поставки ряду российских заказчиков и осваивает новые технологии в соответствии с их требованиями. Если это технологии, аналогичные профилю «СтарЛайна», то на их запуск и начало массового производства уходит два-три месяца, а если речь идет о новой нише, к примеру о заказчиках из автомобильной промышленности, то на освоение технологии может уйти около года. Это и есть самая большая часть рынка, за которую компания будет бороться с китайскими производителями. А в перспективе предстоит решить еще более сложную задачу — выйти на рынок оборонных предприятий, и на это может понадобиться несколько лет. «Наша цель — делать все предельно качественно и недорого, а по-другому и не получится, если мы хотим занять большую часть рынка», — резюмирует г-н Козлов.

Кабельное производство стало завершающим этапом многолетнего проекта «СтарЛайна» — создания контрактного производства полного цикла. Кабельная сборка разместилась на четвертом этаже нового производственного здания, построенного в 2018 году на промплощадке в Ленинградской области; там же два года назад стартовал выпуск прессформ для пластмассы. Еще раньше было запущено литье пластмасс и производство электроники. Основу последнего составляют четыре автоматизированные и роботизированные линии Panasonic по установке поверхностных электронных компонентов на печатные платы и три линии SENO (Германия) селективной пайки выводных электронных компонентов. «Все шаги нашей компании направлены в итоге на то, чтобы предлагать заказчику готовые технологические изделия, включающие в себя электронику, пластиковый корпус, а теперь и кабельную сборку — все по принципу «одного окна», выдачи продукта, как в магазине», — поясняют в компании. То есть клиент получает готовую коробку с устройством, полностью укомплектованным и прошедшим тестирование. Это принципиально иной уровень ответственности за качество конечного продукта, нежели практика, когда все части устройства производят разные компании, а потом еще одна все это собирает.