

#12013

INFOCUS:



Ryska marknaden

– jätten integreras i världsekonomin

Det tog 18 år av förhandlingar, men i augusti 2012 blev Ryssland medlem i världshandelsorganisationen WTO. Därmed blir det fritt fram för den jättelika federationen, stor som en kontinent och med världens nionde största ekonomi, att på allvar integreras i världsekonomin. Men hur är det att göra affärer i Ryssland och hur ser elektronikbranschen ut där? Det tittar vi närmare på i detta nummer.

För att få en bild av affärsklimatet i Ryssland i dag vände vi oss till Lidia Kotjetova, chef för internationella företagstjänster på Nordea i Ryssland.

Många har en bild av att korruptionen är utbredd i Ryssland. Hur ser det ut i verkligheten för den som vill göra affärer?

– Korruption är något som finns i alla länder. Det är sant att problem existerar i Ryssland, men de går att undvika. Roten till problemet är den omfattande byråkratin här, men man måste inte göra något olagligt för att nå framgång i affärer i Ryssland. Det handlar om att ta hjälp av rätt personer som vet hur man ska göra saker på laglig väg utan att det tar för lång tid och kostar för mycket pengar. I vissa fall får man ändå vara lite tålmodig och ta en del administrativa kostnader, men byråkratin går att hantera utan korruption.

Hur skulle du beskriva affärsklimatet i Ryssland? Hur har det förändrats över tid?

– Väldigt mycket har hänt under de 25 åren från perestrojka-tiden. I dag ligger vi mycket närmare hur affärer fungerar i Europa. Rätts-systemet har förändrats fullständigt och inorporerat många delar från andra europeiska länder. Det ekonomiska systemet har överlevt djupa kriser och man har lärt sig mycket av detta. Till exempel har banksystemet omorganiserats i grunden.

– Än så länge är flexibiliteten mindre i Ryssland än i väst, men vi lär oss. Mycket av valutaregleringen har till exempel reformerats eller

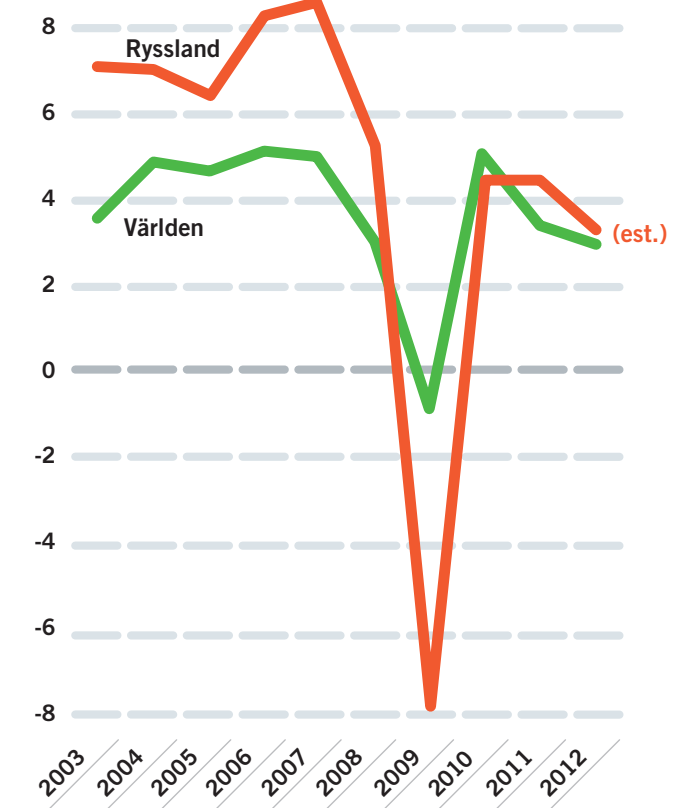


Med en snårig byråkrati krävs viss tålmodighet för att lyckas göra affärer på den ryska marknaden. Bra är att också ta hjälp av lokala förmågor, anser Lidia Kotjetova.

avskaffats. Lagar mot monopol har utvecklats och införts. Affärslivet har öppnats upp och det finns gott om möjligheter här. Sedan får man inte glömma att vi är ett land som sträcker sig över tio tidszoner, med 140 miljoner innevånare av många nationaliteter, så saker kan inte ske över en natt.

– Förändringarna kan i sig också vara en utmaning eftersom företag måste anpassa sig efter dem vad gäller till exempel ERP-system eller bokföring. Är man van vid en stabilare miljö kan detta kännas påfrestande. Men det gäller att förstå att såväl näringslivet som nationen fortfarande står under utveckling.

ANNUAL REAL GDP GROWTH %



Rysslands ekonomi växte mycket snabbt innan finanskrisen 2008, som drabbade den med stor kraft. Sedan 2010 pågår en återhämtning som går snabbare än på många andra håll.

Vilka möjligheter finns och vilka är fallgroparna?

– Rysslands ekonomi bygger på naturtillgångar och råmaterial. Därför finns det mycket att tillföra inom många andra sektorer. Allt som är relaterat till konsumtionsprodukter är mycket välkommet – oavsett om det är av hög eller lägre kvalitet – i synnerhet som ryssar tenderar att spendera sina pengar, snarare än att spara eller investera dem. Ett annat område där massor av insatser behövs är infrastruktur av alla slag. Här finns egentligen inget tak.

– En fallgrop är som jag redan nämnt byråkratin. I Ryssland behövs ständigt officiella dokument av olika slag och därför måste man ha tålmod. En annan är det faktum att skattesystemet är under utveckling och därför inte helt stabilt. I vissa fall är det för öppet för tolkningar och i andra fall är kraven tvärtom för strikta. Här behöver man bra hjälp.

Vad behövs för att nå framgång i affärer i Ryssland?

– Mycket är samma som var som helst i världen. Men en nyckelfaktor är lokal förankring. Jag rekommenderar företag att skapa en juridisk person i Ryssland på en gång. Sedan gäller det att hitta rätt individer som tror på din affärsidé och är lojala. Du bör ha en tydlig affärsidé men samtidigt lokalanpassa den. Lyssna på den input du

– Vi är en säker marknad under snabb utveckling. Ryssland ska inte underskattas. Vi har enorma möjligheter att utvecklas än mer och det går bra att göra affärer här.

LIDIA KOTJETOVA, CHEF, INTERNATIONELLA FÖRETAGSTJÄNSTER NORDEA, RYSSLAND

får från ditt folk lokalt. Som vi säger med ett ryskt ordspråk: "Om du går till ett annat kloster, försök inte gå dit med din egen uppsättning regler."

Hur påverkar den politiska situationen i Ryssland ekonomin?

– Situationen är tämligen stabil. Ryssland är en viktig tillväxtekonomi med allt större politisk makt. Efter övergången till marknadsekonomi

och tack vare höga priser på olja och gas har ekonomin stabiliserats, och i många fall blomstrat, under Putins ledarskap. Samhället har konsoliderats och utvecklats åtskilligt.

– Ryssland är i dag EU:s tredje största handelspartner [efter USA och Kina] och har tidvis uppvisat tillväxtsiffror som närmar sig kinesisk nivå. Jag tycker det är dags för Ryssland att glömma sin image som ett långsamt samhälle. Vi är en säker marknad under snabb utveckling. Ryssland ska inte underskattas. Vi har enorma möjligheter att utvecklas än mer och det går bra att göra affärer här.

Hur stor är statens inflytande på ekonomin?

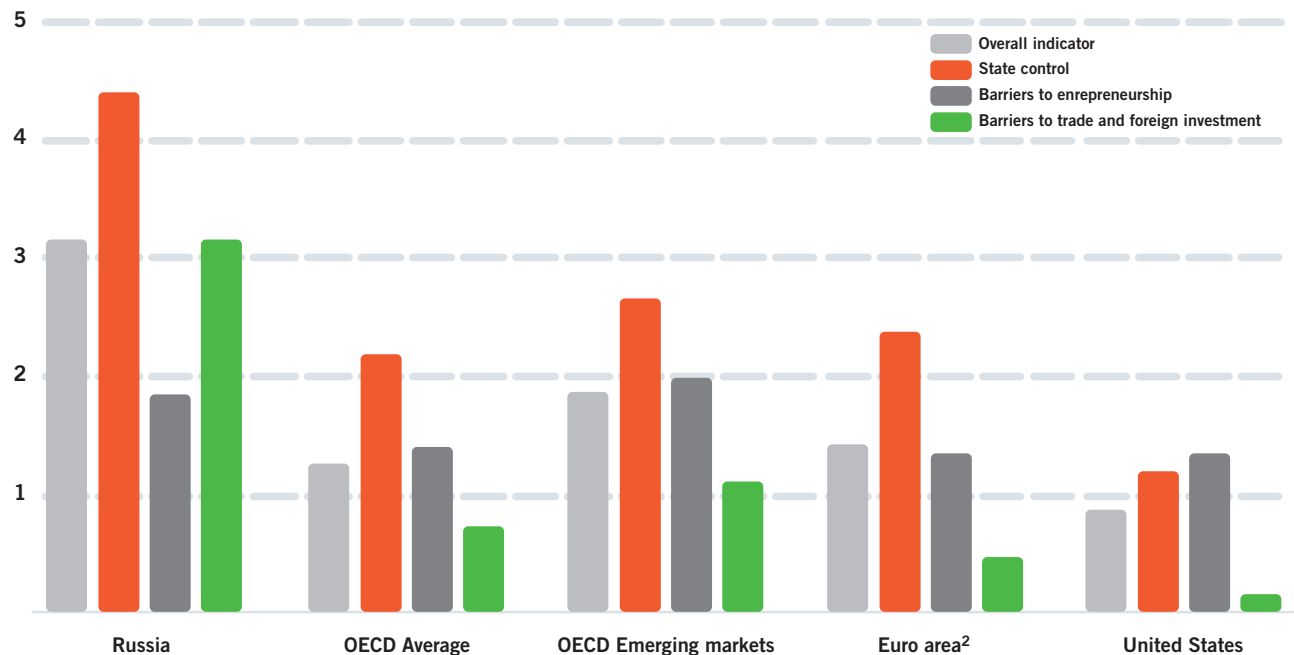
– Det finns en del mycket starka statsägda företag och konkurrensen är ett område som borde utvecklas. Den ryska ekonomin behöver en bättre balans mellan små, medelstora och stora företag. I dag möter småföretag svårigheter i form av lagstiftning och andra samhälleliga förhållanden. Samtidigt kan statens kontroll av många företag generera affärsmöjligheter för andra företag, inom till exempel IT och infrastruktur, inklusive även för utländska företag.

Och hur ser framtiden ut, på fem till tio års sikt?

– Jag tror vi är inne på rätt spår när det gäller integrationen med världsekonomin och den europeiska ekonomin. Att vi till slut gick med i WTO är ett bevis för detta. Vi kommer att se en gradvis sänkning av importtullar och så vidare. Om tio år är vi mycket mer integrerade med den globala ekonomin, vilket både ryska och utländska företag kommer att vinna på. Det kommer att ta tid, men vi kommer nå dit.

OECD'S PRODUCT MARKET REGULATION INDICATOR (2009)

Note: Index scale of 0-6 from least to most restrictive.



OECD:s studie från 2009 av regleringen av den ryska produkt- och tjänstemarknaden påvisar statens starka roll i ekonomin.

Stor potential för utveckling av den ryska elektronikindustrin

Semjon Lukatjev är VD för Altonika, kund till NCAB och ett av Rysslands ledande EMS-företag med över 300 anställda. Altonika är specialiserat på icke-konsumentelektronik för exempelvis fordonsindustrin, medicinsk utrustning, säkerhetssystem, telekom och annan industri. Företaget producerar över 4,5 miljoner produkter om året. Vi bad Semjon Lukatjev ge sin bild av den ryska elektronikbranschen.



Altonika är ett av Rysslands ledande EMS-företag.

Hur stor är den ryska elektronikindustrin?

– Det är väldigt svårt att göra en ordentlig marknadsanalys eftersom många företag är uppdelade i mindre bolag och det går inte att veta vad som bara är holdingbolag. Många producerar bara för den inhemska marknaden. Det bästa jag kan åstadkomma är en uppskattning som bygger på importen av komponenter och en känsla för hur mycket produkter som tillverkas. Denna landar på nära 250 miljoner US dollar, inklusive både EMS och OEM.

Vilka är tillväxtregionerna för elektronikindustrin?

– Huvudsakligen växer den i regionerna runt Moskva och Sankt Petersburg. Det finns en rörelse ut från själva städerna, men det rör sig fortfarande om samma regioner.



Semjon Lukatjev önskar enklare tullprocedurer för att underlätta export och möjliggöra för Altonika att ta EMS-uppdrag från övriga Europa.

Hur viktig är denna sektor för den ryska ekonomin?

– Elektronikindustrin står endast för en mycket liten del av ekonomin och militär produktion dominerar. På konsumtionsmarknaden är tillverkningen mycket svag. Det skulle inte behöva vara så. Situationen beror

mycket på att den ryska regeringens beslut inte stödjer vår bransch.

– För oss är det väldigt svårt att exportera på grund av alla problem med tullprocedurer. Det går inte att ta EMS-uppdrag från resten av Europa. Inget europeiskt företag är berett att vänta på tullen i två-tre veckor. Om Ryssland förbättrade tullregler och andra förutsättningar så skulle elektronikindustrin kunna växa mycket snabbt, men vi har väntat i tio år på en förändring och inget händer.

– För att komplettera vår tillverkning i Ryssland väljer Altonika nu att öppna en ny fabrik i Lettland i april. Till skillnad från här, skapar regeringen där goda förutsättningar för vår verksamhet att växa. Logistiken blir dessutom mycket bättre i och med att vi kan få våra komponenter utan att vänta på en utdragen tulldeklaration.

Finns det skäl utöver tullreglerna till att Ryssland inte exporterar elektronik till EU?

– Jag tror att ryska företag inte har i sitt sinne att ge sig på utländska marknader. Jag ser många intressanta produkter och frågar mina kunder varför de inte försöker exportera dem. Ibland svarar de att den ryska marknaden räcker, ibland att de saknar know-how. Men jag tycker också att de saknar visioner.

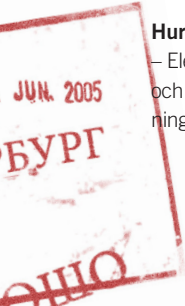
Hur ser outsourcing-trenderna ut i Ryssland?

– Outsourcing är viktigare i Europa än här. För projekt över en viss storlek har det varit billigare för produktägaren att sätta upp sin egen produktion. Det har varit svårt att hitta EMS-företag med tillräcklig kvalitet och kapacitet för medelstora till stora volymer.

– Samtidigt finns en växande efterfrågan på EMS-tjänster av högre kvalitet och Altonika, som fokuserar på detta, växer snabbt. Vi får projekt som ryska företag tidigare förlade till Kina, eftersom det är en fördel att ha nära till såväl forskning och utveckling som marknad. Här finns en stor potential, produktion värd 200 miljoner dollar outsourcas utanför Ryssland.

Hur många EMS-företag finns det?

– Det är lite svårt att säga exakt vilka som är EMS-tillverkare eftersom



många företag som producerar slutprodukter också försöker erbjuda EMS-tjänster. Inga stora och välkända kunder skulle dock välja att använda dem. Om man enbart räknar de riktiga EMS-företagen som har detta som huvudverksamhet finns det bara ett tiotal. Räknar man alla som säger att de kan erbjuda EMS-tjänster kanske det finns 50 stycken.

I vilken mån är EMS-företagen involverade i designen?

– Vi ser båda extremerna. Vissa kunder vill inte att vi rör någonting. Men andra kunder som gör mycket FoU och skapar nya enheter vill att vi deltar i deras team och hjälper dem göra bästa möjliga konstruktion för serietillverkning. Det är så vi vill arbeta på Altonika. Ju större projekt det handlar om, desto tidigare vill vi vara delaktiga för att förebygga problem i produktionen. Fast det är inte alla ryska EMS-företag som jobbar så här. Mindre företag tar bara kundens data och kör.

Om vi tittar på mönsterkort specifikt, vilka typer av kort tillverkas i Ryssland?

– Framför allt enkla dubbelsidiga kort, främst av lägre kvalitet. Sedan finns det statliga bolag som främst arbetar med militära projekt. De får medel från staten för att köpa avancerad utrustning och producerar flex-rigida kort och kort med högre antal lager – den senaste tekniken. För Altonikas del finns det också en trend att använda mer avancerade kort, men för större volymer så importerar vi dem.

Vilken kvalitet håller kundernas mönsterkortsdesign?

– Det skiljer sig väldigt mycket från fall till fall. Ibland startar vi från noll, i andra fall är designen mycket bra. Nivån på forskning och utveckling är mycket högre i dag än för 20 år sedan, men det finns också en hel del dålig design. Vi letar alltid efter misstag. Detta tar tid, men det måste göras.

Vad ställer EMS-företagen för krav på mönsterkortsleverantörerna?

– Vi vill ha stöd från deras ingenjörer. Vi skulle kunna ställa order direkt till fabriken, men vi behöver ingenjörer på plats här, som kan

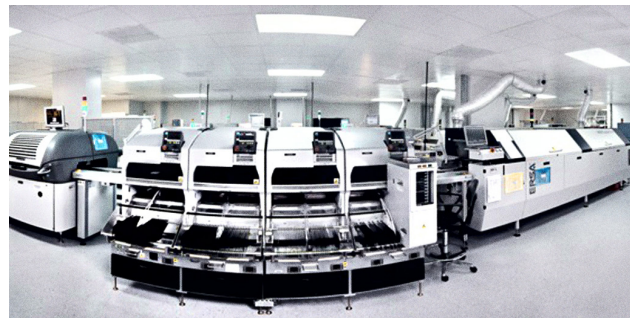
– Elektronikindustrin borde kunna vara mycket större.

SEMJON LUKATJEV, VD FÖR ALTONIKA

tala med våra kunders ingenjörer på ryska. Detta måste mönsterkortsleverantörer göra, för det är inte vår kärnverksamhet. Det är de som sitter på expertkunskapen.

Vad tror du om framtiden?

– Jag tror att tillverkning i Kina kommer att bli dyrare, vilket kan bli en möjlighet för EMS-företag som finns närmare den europeiska marknaden. I de nya förhållandena kommer man att väga in transportkostnader och så vidare. Det blir då möjligt att välja tillverkning närmare sina marknader till konkurrenskraftiga priser. I Ryssland



Altonika producerar elektronik för bland annat fordonsindustrin, medicinsk utrustning och telekom.

har vi goda förutsättningar för tillverkning med en prisnivå som ligger rätt. Det blir upp till ägarna och EMS-företagen att arbeta fram nya erbjudanden och förklara fördelarna som de kan erbjuda i form av närhet och tidsfaktorer.

Frågor jorden runt: Hur påverkas affärsklimatet av byråkratin i ditt land? Ser du någon förändring den närmaste framtiden?



KINA

ANDY LIU

VD för NCAB Group i Kina

– Byråkratin är bara en av de utmaningar som företag i Kina måste hantera samtidigt. Andra är till exempel svårigheter att rekrytera på chefsnivå och oklara lagar och regelverk. Jag tror det är omöjligt att övervinna alla dessa utmaningar på en enda dag. Men en mer globaliserad ekonomi gör att affärsverksamheter kommer att fokusera mer på värde och därmed sträva efter en minskad byråkrati.



MAKEDONIEN

SLOBODAN SOKOSKI

VD för NCAB Group i Makedonien

– I alla ex-jugoslaviska länder håller lagarna på att förändras och omdefinieras till följd av EU-anpassningen. Många nya lagar förenklar för näringslivet, men dessa ska tillämpas i verkligheten också. Företagare tvingas ibland att brottas med byråkrater som betar sig illa och utnyttjar sin maktposition. Man förlorar tid på jakt efter svar eller de rätta dokumenten. Men förhoppningsvis kommer allt detta förbättras med tiden.



FRANKRIKE

CAROL OUCHAKOFF

VD för NCAB Group i Frankrike

– Frankrike har EU:s dyraste byråkrati. Det medför pappersarbete och stora administrativa kostnader för företag. I den rådande ekonomiska situationen, då 24 000 franska jobb inom tillverkningsindustrin gått förlorade under 2012 och fler än 120 000 sedan januari 2009, så erbjuder byråkratin ingen flexibilitet, vilket skadar konkurrenskraften. Minskad byråkrati skulle innebära ett stort lyft för mindre och medelstora företag.

Ryssland – ett framtidsland?

HANS STÅHL
VD NCAB GROUP



Ryssland är ett land som kan visa upp en enorm tillväxt och utveckling. För att riktigt förstå hur snabbt det har gått måste man komma ihåg att det för ett knappt kvartssekel sedan var en totalitär stat där privat verksamhet var förbjuden och planekonomin härskade. Jag har själv erfarenhet av Sovjet från den tiden och kan bara intyga vilken skillnad det är i dag. Det märks också på att man i dag, glädjande nog, möter ryska turister över hela världen.

NCAB har funnits i Ryssland i 10 år. Bara under denna tid har mycket hänt, inte minst i elektronikbranschen. I dag har företagen hittat sina roller och blivit mer nischade, vilket har skapat effektivitet och kostnadsfördelar i slutprodukten. Ett exempel på detta är att

OEM-företagen i dag lägger ut kretskorttillverkningen på EMS-företag, vilka i sin tur anlitar experter som NCAB i stället för att själva köpa mönsterkort.

Jag vill också understryka att en förutsättning för att lyckas i Ryssland är att ha bra personal på plats. Vi har lyckats skapa ett super-team i Ryssland som är mycket fokuserade på att leverera mönsterkort med hög kvalitet.

Jag är övertygad om att Ryssland kommer att bli attraktivt som produktionsland för utländska företag. Inom en snar framtid kommer den ryska regeringen att förenkla administrationen och därmed göra det lättare att göra affärer.

Vill du veta mer om
elektronikbranschen
i Ryssland?

- » [Nordea's continuous analysis of Russia](#)
- » [IMF: Russian reports and forecasts](#)
- » [Russian Federation and the WTO](#)

Tidigare ämnen vi belyst

Läs gärna våra tidigare nyhetsbrev. Du hittar alla nyhetsbrev på vår webb: www.ncabgroup.com/newsroom/

» Framtidsspaning: Västeuropa

2012 12 19 | NYHETSBREV 4 2012

» Amerikanska marknaden

2012 10 24 | NYHETSBREV 3 2012

» Reformer

2012 06 25 | NYHETSBREV 2 2012

» Hållbarhet

2012 04 05 | NYHETSBREV 1 2012

» Customer Relations

2011 12 15 | NYHETSBREV 4 2011

» Kvalitetssäkring

2011 11 09 | NYHETSBREV 3 2011

Skriver vi om fel ämnen?

Vi letar ständigt efter intressanta ämnen att fördjupa oss i. Har du en tanke om vad du skulle vilja läsa mer om eller synpunkter kring det vi skrivit? Hör gärna av dig till oss och berätta mer.

Mejla sanna.rundqvist@ncabgroup.com