

Три орешка для швейцарской часовой промышленности | Trois noisettes à casser pour l'horlogerie suisse

Автор: Татьяна Гирко, [Невшатель](#), 09.10.2013.



©Keystone

Экономический рост часовой промышленности Швейцарии продолжится в ближайшие годы. Тем не менее, эксперты банка Credit Suisse предупреждают об определенных испытаниях, которые ожидают, в частности, мелких производителей.

Le secteur horloger suisse poursuivra son expansion ces prochaines années. Cependant, les experts de Credit Suisse mettent en garde en identifiant certains défis, notamment pour les petits horlogers.

Trois noisettes à casser pour l'horlogerie suisse

Точность, качество, надежность, верность традициям – все эти характеристики присущи не только часовой промышленности Швейцарии, но зачастую ассоциируются и с остальными отраслями небольшой альпийской страны. Значительный вклад часовщиков в благосостояние Конфедерации – более 20 млрд

франков дохода, который приносит экспорт товаров, – позволяет говорить о важном для экономики сегменте рынка, который, благодаря многолетнему опыту, прочно занял нишу мирового лидера в производстве элитных часов.

В исследовании, проведенном Credit Suisse, отмечается, что, несмотря на рост, который переживает отрасль в последние годы, данных для анализа ситуации не так много. В этом сыграло немаловажную роль еще одно качество, присущее гельветам, – сдержанность. Тем интереснее наблюдения, сделанные экспертами швейцарского банка.

Следует отметить, что экспорт часов в 2013 году переживает некоторый спад по сравнению с ежегодным 17%-ным ростом в течение последних двух лет. Однако специалисты считают, что речь идет о временном явлении. Наиболее перспективными рынками по-прежнему считаются азиатские страны, в частности, Гонконг и [Китай](#), на долю которых в 2012 году пришлось 28% швейцарского экспорта, т.е. в два раза больше, чем в 2000 году.

На Китай, после подписания двустороннего [соглашения о свободной торговле](#), эксперты возлагают большие надежды. Правда, нельзя не отметить и риски, связанные с китайским рынком. Например, снижение объема экспорта моделей класса люкс с середины 2012 года, как мы [уже писали](#), связано с мерами по борьбе с коррупцией, принятыми китайским правительством. Швейцарские часы больше не входят в перечень распространенных подарков для чиновников, и это сразу же отразилось на объеме продаж.

По данным Credit Suisse, значительный потенциал для развития экспорта содержат также рынки развивающихся стран, таких, как Вьетнам, Индия, Россия, Украина, Малайзия, Южная Корея и Мексика. Однако вопрос о том, в какой мере может быть реализован этот потенциал, остается открытым. Во всяком случае, до того момента, пока с указанными странами не будут подписаны соглашения о свободной торговле, сложно рассчитывать на рост продаж. Отметим, что первый шаг в направлении упрощения торговли с Россией – [соглашение о взаимном признании клейм](#) – был сделан этим летом.

Однако наибольший интерес представляют испытания, которые, по мнению Credit Suisse, ожидают швейцарскую часовую промышленность в будущем. В отчете эксперты выделили три вызова, которые предстоит преодолеть часовщикам. Причем мелким производителям сделать это будет не так просто.

Где взять комплектующие?

С 1990-х годов швейцарские фирмы прилагают значительные усилия для того, чтобы сосредоточить в рамках одной группы все этапы производства. Пионером в этой области стала [группа Swatch](#), за ней последовали Richemont, LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy), Patek Philippe и Rolex. Кроме того, Swatch Group заявила о своем намерении полностью отказаться от поставки комплектующих, которые производятся ее филиалами, другим часовым фирмам.

В результате, за период с 2009 по 2012 год число производителей уменьшилось на 7%. В большинстве случаев их исчезновение с рынка связано с поглощением более крупными игроками. Всего с 2000 года основные швейцарские часовые группы

купили 49 поставщиков браслетов, циферблатов, корпусов, часовых механизмов и других комплектующих. Credit Suisse опасается, что исчезновение мелких производителей приведет к уменьшению конкуренции и, как следствие, к отказу от инноваций.

Swiss made - марка, которая не всем по карману

По [решению](#) швейцарского парламента, в будущем по меньшей мере 60% себестоимости продукции должно приходиться на швейцарского изготовителя для того, чтобы она получила право носить марку Swiss made. Между тем, в прошлом году швейцарская часовая промышленность импортировала комплектующих на сумму 2,1 млрд франков, что представляет собой около 10% объема ее экспорта.

Таким образом, ужесточение требований к «швейцарскости» вынудит многих производителей обратиться к отечественным поставщикам, которые уже сегодня не могут удовлетворить растущий спрос на швейцарские комплектующие. Эксперты предрекают увеличение срока доставки и рост себестоимости и, как следствие, конечной цены продукции – побочный эффект того, что швейцарские часы станут на 10% «более швейцарскими».

Проблемы сбыта

Крупные производители могут себе позволить открывать бутики, в которых будет представлена только их собственная продукция. Чем меньше фирма, тем больше продукции конкурентов окажется рядом с ее собственным товаром на прилавке. Кроме того, предложить весь свой ассортимент в мультибрендовом часовом магазине – практически невыполнимая задача для мелкого производителя. По наблюдениям Credit Suisse, часовым группам вполне по силам договориться с розничными магазинами об эксклюзивной продаже собственных марок. В очередной раз, будущее крупных часовых компаний выглядит довольно радужно, в то время как мелкие производители оказываются под ударом.

Таким образом, по наблюдениям Credit Suisse, широкие перспективы открываются перед швейцарскими изготовителями комплектующих. И напротив, нельзя исключать, что ограниченные возможности мелких производителей готовых изделий в средней и низкой ценовой категории не позволят им сохранить свое место на рынке.

[швейцарские часы](#)

Статьи по теме

[Swatch Group – планы развития](#)

[Москва поверила сенбернарам](#)

[«Сделано в Швейцарии» - за более строгий отбор](#)

[Китай переходит в режим «сделано в Швейцарии»](#)

[Китай придет в Европу по «швейцарскому мосту»](#)

[Китай: налетай, швейцарские ножики подешевеют на 5 франков!](#)

Source URL: <https://nashagazeta.ch/news/econom/16496>