

## INTERNATIONAL RECTIFIER В РОССИИ



**Компания International Rectifier (IR) – мировой лидер в области разработок и производства силовых электронных компонентов. По совокупным объемам продаж полупроводниковых приборов компания и на рынке России занимает лидирующее положение, будучи в "абсолютной" категории среди основных поставщиков электронных компонентов. Каким образом компании удалось добиться такого результата в России, наш корреспондент попытался выяснить в интервью с руководителем российского офиса компании IR Борисом Омаровым и директором ведущей компании-поставщика продукции IR – ЗАО "КОМПЭЛ" Игорем Зайцевым.**

#### **Борис Омаров, компания International Rectifier**

**Корреспондент.** Каковы общемировые тенденции на рынке силовых полупроводниковых компонентов? Каковы позиции IR на мировом и отечественном рынках?

**Б.О.** Сегмент силовых полупроводниковых приборов всегда отличался высокой динамичностью развития по отношению к другим сегментам мирового рынка полупроводниковых приборов. Даже современное кризисное состояние мировой экономики не привело к существенному снижению темпов его развития. Могу подкрепить свои слова цифрами. Так, объем продаж сегмента рынка силовых полупроводниковых приборов для бытовых изделий (холодильников, морозильников, стиральных машин, приводов двигателей и т.п.) в 2002 году, по сравнению с 2001-м, увеличился в денежном выражении на 12%. А как вы знаете, 2002 год был кризисным годом для экономик всех развитых стран. Согласно прогнозам экспертов, в текущем году этот сегмент рынка силовых полупроводниковых приборов вырастет еще на 11% по сравнению с 2002 годом. Что касается отечественного рынка, то он слабо изучен и, в связи с этим, его трудно прогнозировать.

На рынке силовых полупроводниковых приборов за компанией International Rectifier закрепилась прочная и стабильная репутация. За последние годы это положение только укрепилось. Так, уже не первый год IR прочно занимает третье место по объемам продаж на европейском рынке дискретных силовых полупроводниковых компонентов, где, как известно, традиционно сильны европейские производители. А в 2002 году IR увеличила свою долю на этом рынке.

Наша компания, одна из первых западных фирм, предложила российскому рынку современные силовые полупроводниковые приборы. Так как ничего подобного не выпускалось отечественной промышленностью, эта продукция была абсолютно неизвестна

российским инженерам. Прежде всего, это силовые IGBT- и MOSFET-транзисторы и ИС драйверов для них. На создание спроса на такие приборы было потрачено много сил и средств. Именно на них сегодня приходится основная доля продаж на отечественном рынке электронных компонентов, обеспечивая IR в России устойчивую позицию. Но мы не собираемся останавливаться на достигнутом и намерены существенно увеличить объемы продаж за счет выпуска на рынок принципиально новых изделий и улучшения характеристик уже хорошо известных нашим заказчикам приборов.

**К.** В чем ваши основные преимущества перед конкурентами?

**Б.О.** Не секрет, что все производители полупроводниковых приборов прикладывают немалые усилия для расширения своей доли на рынке, используя для этого различные способы и подходы. Наша компания делает ставку на технологическое лидерство и высокую производственную дисциплину по отношению к срокам поставки спланированных заказов.

IR принадлежит множество патентов по технологии MOSFET- и IGBT-транзисторов. Практически все ведущие производители силовых полупроводниковых приборов используют эти патенты и выплачивают IR соответствующее вознаграждение.

Ежемесячно IR выпускает на рынок новые изделия. Те, кто работал в промышленности или знаком с производством, знают, насколько это непростая задача. Но IR успешно сочетает высокие темпы обновления своей продукции и строгую дисциплину выполнения контрактных обязательств.

**К.** В конце прошлого года состоялось несколько визитов высокопоставленных сотрудников штаб-квартиры IR в Россию. Говорит ли это о повышении интереса IR к России как к части европейского рынка?

**Б.О.** Уже не первый год Россия находится в фокусе внимания руководства компании IR. Это объясняется большим потенциалом российского рынка, который до сих пор еще даже частично не реализован. Именно поэтому руководители IR с надеждой смотрят на наш рынок, уделяя большое внимание перспективам его развития.

**К.** Подходит к концу 2003 финансовый год. Каковы его итоги для IR в мире и в России? Какие тенденции, по вашему мнению, будут преобладать в ближайшем будущем?

**Б.О.** 2003 финансовый год заканчивается 30 июня. Результаты прошедших трех кварталов позволяют говорить о том, что текущий финансовый год будет самым лучшим годом IR на Российском рынке. Во многом это стало возможным благодаря усилиям нашего ведущего официального дистрибьютора ЗАО "КОМПЭЛ", который значительно увеличил свою активность по продвижению



и продажам продукции IR. Мы ожидаем, что высокие темпы развития российского рынка сохранятся и в следующем финансовом году.

Если говорить об общих итогах работы IR в мире, то официальные данные за прошедший, третий, квартал еще не опубликованы. Во втором квартале общий мировой объем продаж компании IR увеличился на 22% по сравнению с предшествующим годом и составил 209,5 млн. долл. Мы рассчитываем, что 2003-й финансовый год закончится для компании ростом объемов продаж и прибыли.

**К.** В последнее время IR уделяет значительное внимание интеллектуальной продукции. Чем это вызвано, и намерена ли компания развивать традиционную линейку дискретных компонентов?

**Б.О.** Вы правильно заметили, что IR отдает приоритет развитию так называемой интеллектуальной продукции. Это направление находится в рамках общей стратегии технологического лидерства IR, о которой мы говорили ранее. И здесь нет ничего необычного. Общая тенденция развития силовых полупроводников такова, что с расширением диапазона выполняемых ими функций они становятся все более интеллектуально насыщенными. Интеллектуальные приборы развиваются более высокими темпами по сравнению с традиционными дискретными приборами, где технология уже близка к физическим пределам. Для сравнения, во втором квартале текущего года прирост объема продаж интеллектуальных приборов составил 38% по сравнению с 22% общего роста, о котором мы уже говорили ранее. Мы считаем, что эта тенденция будет только усиливаться, отражая общее направление развития техники силовых полупроводников в мире.

Сказанное нельзя рассматривать как сворачивание работ по развитию традиционных дискретных приборов. Как раз наоборот, устойчивый прогресс в развитии этих полупроводниковых приборов обеспечивает технологическую базу для прорыва в направлении интеллектуальной продукции. Компания IR была и остается поставщиком комплексных решений для силовой электроники и намерена только расширять свое влияние на рынок.

**К.** В чем особенности дистрибьюторской политики IR? Есть ли отличия дистрибьюторской политики для России по сравнению с другими регионами мира?

**Б.О.** Принципиальных особенностей в подходе к развитию дистрибьюторской сети в России нет. Наш рынок имеет свою специфику так же, как национальный рынок любой другой страны. Каждая национальная экономика уникальна и требует индивидуального подхода. Но, в то же время, общие тенденции и законы развития у всех одни и те же.

**К.** Каковы основные требования, предъявляемые IR своим официальным дистрибьюторам? Кто в России, на ваш взгляд, наилучшим образом удовлетворяет этим требованиям? Каким должен быть идеальный дистрибьютор?

**Б.О.** Требования поставщиков к своим дистрибьюторам формировались на протяжении многих лет под влиянием рыночных механизмов. Сегодня эти требования унифицированы, и принципиальных отличий в подходах различных поставщиков нет. Каждая фирма-поставщик исходит из своих возможностей и своих взглядов на конкретные тактические решения, и здесь IR не является исключением, практикуя индивидуальный подход и не пытаясь подогнать реальность под жесткий шаблон.

Идеальный дистрибьютор, так же, как и идеальный поставщик, существуют только в теории. На практике все значительно сложнее. Как я уже говорил, наш крупнейший дистрибьютор в России – ЗАО "КОМПЭЛ", мы с ним работаем уже более семи лет. ЗАО мно-

го сделало и делает для продвижения продукции IR на российский рынок, и результаты ее работы говорят сами за себя.

**К.** Какие первоочередные задачи стоят перед представительством IR и официальными дистрибьюторами IR?

**Б.О.** Первоочередная задача у всех одна – расширение масштабов бизнеса. Следующая задача – повышение стабильности продаж. К сожалению, объемы продаж сильно колеблются от месяца к месяцу. Это приводит к неравномерности загрузки производства, что в свою очередь не способствует удовлетворению спроса потребителей.

**К.** Насколько силен "серый" канал поставок IR в России, и как он влияет на ситуацию на отечественном рынке силовых полупроводниковых компонентов?

**Б.О.** С развитием и ростом рынка "серый" канал поставок силовых полупроводников постепенно теряет свое влияние. Сегодня средний и крупный заказчик уже не удовлетворяется одной только низкой ценой, которую ему предлагает "серый" канал поставок. Заказчика все больше интересуют качество полупроводниковых приборов, стабильные и гарантированные поставки в требуемые сроки, обеспечение технической информацией и поддержкой, комплектная поставка компонентов.

Такой набор услуг заказчик может получить только у официальных дистрибьюторов и дилеров. Могу сказать, что в настоящее время мы не испытываем больших неудобств от функционирования "серого" канала поставок полупроводниковых приборов. Думаю, что этот канал еще долго будет существовать на российском рынке, занимая свою нишу, но эта ниша будет постоянно сокращаться.

### **Игорь Зайцев, ЗАО "КОМПЭЛ"**

**К.** В своих ответах на вопросы нашего корреспондента Борис Омаров назвал "КОМПЭЛ" ведущим официальным дистрибьютором компании IR. Как ваша фирма добилась такого положения?

**И.З.** Действительно, по итогам 2002 года, корпорация International Rectifier объявила фирму "КОМПЭЛ" своим крупнейшим официальным дистрибьютором не только в России, но и во всей Восточной Европе. Продвижение продукции IR всегда было в ряду самых приоритетных направлений деятельности нашей компании, и тому есть объективные причины. Мы стали дистрибьюторами IR еще в далеком 1996 году. IR была второй, после корпорации Birt Brown, крупной зарубежной фирмой, с которой наша компания начинала работать в качестве официального дистрибьютора. Это уже потом на нашем знамени появились марки таких известных компаний, как Philips, Texas Instruments, Maxim и многие другие. В общении с IR и ее сотрудниками мы постигали азы работы с зарубежными производителями. С другой стороны, мы всегда верили, что продукция IR имеет очень хорошие перспективы на отечественном рынке, гораздо большие, чем в других регионах мира.

**К.** Как Вы оцениваете результаты совместной работы IR и ее Московского представительства?

**И.З.** Не могу сказать, что на протяжении всего длительного периода сотрудничества наши взаимоотношения были абсолютно безоблачными. Были периоды, когда политика IR в России казалась нам неоптимальной. Однако это не мешало нам всегда иметь добрые отношения с представителями московского отделения IR, которые оказывали нам помощь и поддержку. Мы высоко ценим эту поддержку. Особо хочется отметить инженера по применению Владимира Башкирова, оказывающего большую техническую помощь как потребителям продукции IR, так и сотрудникам дистрибьюторских компаний.

**К.** С чем связано увеличение активности вашей компании в продвижении и продажах продукции IR, отмеченное господином Омаровым?

**И.З.** Действительно, мы сознательно резко активизировали свою позицию в отношении продукции IR. Это связано с общей ситуацией на отечественном рынке, требующей все больших и больших усилий во всех сферах бизнеса. А основной принцип работы нашей компании – “Усиливай сильное” – способствовал повышению нашей активности в этом направлении.

**К.** Как вы оцениваете остроту конкуренции по продажам продукции IR на территории России и всего постсоветского пространства?

**И.З.** Еще год назад отечественные дистрибьюторские компании ощущали себя достаточно спокойно и благополучно росли вместе со стабильно растущим рынком. Однако стабилизация отечественной экономики в последние годы привлекла на российский рынок крупнейшие мировые дистрибьюторские компании. Пусть сегодня их присутствие еще не столь заметно, однако фактор нестабильности в “спокойную” жизнь российских компаний они уже внесли. Что касается остроты конкуренции по продукции IR, то она неуклонно возрастает. В этой ситуации нам становится все труднее и труднее удерживать лидирующее положение на рынке компонентов для силовой электроники. Однако наличие здоровой конкуренции, несомненно, положительный фактор, способствующий общему развитию рынка и не позволяющий расслабляться его участникам.

**К.** Существуют ли в вашей компании резервы для более успешного продвижения и продажи компонентов для силовой электроники в целом и продукции IR в частности?

**И.З.** Вопрос тяжелый. Порой кажется, что уже все ресурсы израсходованы, и для решения новых задач нет уже ни сил, ни возможностей. Однако останавливаться и “отдыхать” в бизнесе не только дурной тон, но и прямой путь к скорейшему поражению в конкурентной борьбе и, в конечном итоге, к разорению компании. Что касается компонентов для силовой электроники в целом, то тут имеются резервы расширения линии поставок за счет продукции других компаний, не перекрываемой линейкой приборов IR. Дальнейшие успешные поставки компонентов компании IR связаны только с использованием нестандартных подходов и решений, которые мы в настоящий момент интенсивно разрабатываем. И резервы в этом смысле, конечно, есть.

**К.** Ваша компания недавно отметила свое десятилетие. Мы поздравляем вас и всех сотрудников “КОМПЭЛ” с этим знаменательным событием. Хотелось бы услышать, с какими планами фирма вступила в свое второе десятилетие.

**И.З.** Свое десятилетие компания встретила в хорошей “спортивной” форме. В линейке поставок появились новые группы товаров, заключены новые взаимовыгодные соглашения с отечественными и зарубежными производителями и дистрибьюторами. Интеллектуальный потенциал нашей команды необычайно высок. Именно этот фактор позволяет нам строить дерзкие планы и воплощать их в жизнь, устанавливать долговременные взаимовыгодные партнерские отношения с производителями электронных компонентов, их потребителями и нашими региональными дилерами. Мы с оптимизмом смотрим в будущее, и этот оптимизм, поверьте, не лишен оснований. ○