

# ГЛОБАЛЬНЫЕ ДИСТРИБЬЮТОРЫ – МНОГОЛИКОЕ ЕДИНСТВО

Рынок дистрибуции электронных компонентов – один из важнейших элементов в системе современной электроники. Более того, это и весьма динамичный элемент, события на рынке дистрибуции порой сменяют друг друга, как картинки в калейдоскопе. Предлагаем взгляд на развитие дистрибуции электронных компонентов ведущих игроков этого рынка. В декабре мы опубликовали интервью с И.Янк, директором по продажам компании Arrow в России и странах СНГ. Развивая тему, предлагаем краткий рассказ представителей трех совершенно разных глобальных дистрибьюторских компаний – Future Electronics, Setron и DiGi-Key, которые объединяет одно – динамичный рост и работа в масштабах всего мира.



Компания-дистрибьютор Setron известна в России достаточно давно и широко. В последнее время ее линейка поставок пополнилась рядом очень интересных производителей. О деятельности **компании Setron** нам рассказал **Сергей Гроголь, специалист по продажам**.

"Компания Setron была основана в 1969 году. В 1993 году руководство компании приняло нелегкое для того времени решение раздвинуть горизонты

сотрудничества и двинуться на восток, в страны СНГ. Наиболее перспективным рынком была Россия с ее огромным научным и финансовым потенциалом. В 2000 году компания Setron была куплена глобальным дистрибьютором Avnet, но уже в 2002 году ее снова выкупили, используя частный немецкий капитал, и все вернулось на круги своя. С тех пор Setron развивается как независимая дистрибьюторская компания. Мы работаем как глобальный дистрибьютор, поскольку поставляем компоненты по всему миру, не ограничиваясь только Европой. Конечно, Европа остается для Setron важным рынком, на котором хочется упрочить свое влияние, насколько это возможно. Поэтому в начале 2011 года Setron купила дистрибьюторскую компанию PK-Components, а в начале 2012 года – компанию Trafoto, работавшие на немецкий и скандинавский рынки, соответственно.

В компании постоянно пополняются продуктовые линейки. Назову лишь нескольких производителей, с которыми мы начали сотрудничать совсем недавно и продукция которых может быть весьма интересна для российского рынка. Во-первых, это компания CISSOID,

производитель полупроводниковых компонентов для специальных жестких условий эксплуатации, включая интегральные и дискретные мощные полупроводниковые приборы. Особенность продукции компании – возможность работы при высоких температурах, в диапазоне от -55 до 225°C, и повышенных уровнях радиации.

В этом году также было подписано соглашение и с компанией Discera, одним из мировых лидеров в области разработки генераторов на базе МЭМС. Они были первыми в этой области. Понятно, что с первыми хотят работать многие, но соглашения заключить удалось именно нам. Мы надеемся, что это принесет хорошие плоды. С этого года также началось сотрудничество с компанией Exar, Japan Radio Company (JRC), которую хорошо знают в Азии и в США. Особенно интересны продукты этих фирм будут для производителей телекоммуникационного, аудио- и IT-оборудования. На европейском рынке продукция JRC уже очень широко применяется в области телекоммуникаций, кабельного телевидения и IPTV.

Компания Alpha & Omega – это еще один перспективный игрок в области силовой электроники. Этот производитель с каждым кварталом наращивает свою продуктовую линейку, вытесняя из проектов столь весомых в области силовой электроники конкурентов, как International Rectifier, Fairchild, Infineon, STM, Toshiba, NXP и др.

Наконец, мы начали поставлять компоненты компании TELEFUNKEN Semiconductor. Это очень хорошо известная фирма. Достаточно давно ее поглотила компания Vishay, но недавно она снова стала самостоятельной – воспряла из пепла, как птица Феникс. Продуктов у нее в линейке пока не много, но они узкоспециализированы и весьма интересны. Компания Setron открыта для сотрудничества со многими производителями и дистрибуторами! Мы всех приглашаем в наш дружный интернациональный коллектив, для которого важнее всего – человеческие отношения!"



О планах известного глобального дистрибьютора электронных компонентов, компании **Future Electronics** на российском рынке, рассказал **Константин Чамков, глава представительства компании Future Electronics** в России.

"Мы недавно открыли свое представительство в России и начинаем активно работать на российском рынке. Конечно, российский рынок – новый для нас. Мы пока не знаем, какие перспективы нас там ждут, он немного странный. Но так как Future – это глобальный дистрибьютор, мы хорошо знаем, что каждый новый рынок имеет свои особенности и отличия. Ведь 169 наших представительств действуют в 42 странах мира. Южная Америка отличается от Европы, Европа очень отличается от Азии, работа в Германии, Италии, в Польше и в России имеет свою специфику. Как глобальный дистрибьютор, мы должны быть очень хорошо осведомлены об особенностях и потребностях каждого рынка и его игроков. И когда мы формулировали свою бизнес-модель в России, стояла задача удовлетворить потребности клиентов, быть им полезными, чтобы они захотели с нами сотрудничать. Ведь в России мы далеко не единственный дистрибьютор, правда? Покупатель может пойти к кому угодно. Что в этом случае делает компания Future Electronics? Мы должны демонстрировать

потенциальным клиентам, что наша модель поведения на рынке лучше, чем модели других глобальных дистрибьюторов, также работающих на российском рынке.

#### **И какова особенность подхода к рынку компании Future Electronics?**

У нас есть локальные партнеры внутри России. Однако основа нашего бизнеса – построить настоящие партнерские отношения с нашими клиентами. Помочь им понять, какие технологии или продукты лучше всего подходят для них, помочь выбрать наиболее оптимальные варианты продуктов и производителей среди всех наших линий поставок. Мы помогаем нашим клиентам на протяжении всего жизненного цикла изделия – от разработки до серийных поставок.

Мы предпочитаем работать непосредственно с клиентами, поскольку полагаем, что именно это по-настоящему ценно. Разумеется, другие дистрибьюторы имеют свое мнение по этому вопросу, но это не значит, что кто-то прав, а кто-то нет. Просто мы разные, и каждый глобальный дистрибьютор идет своим путем. Покупатели ведь тоже все разные, их привлекают разные особенности поставщиков.

Например, ключевая особенность нашей бизнес-модели – мы инвестируем средства в создание складских запасов продукции. У нас много складов по всему миру. Да, мы не самый большой держатель складских запасов в мире и не самый крупный дистрибьютор. Но вот среди дистрибьюторов электронных компонентов по объемам складских запасов – мы точно №1.

Нужно помнить, что Future Electronics – это частная компания, управляемая ее президентом и основателем Робертом Миллером, а не акционерами. Разница в том, что акционеры хотят как можно быстрее вернуть свои деньги, им нужен полугодовой отчет с положительной динамикой цен акций. Мы же, как частная компания, можем инвестировать не с целью получения немедленной прибыли, а с точки зрения более

перспективного и долговременного развития, исходя из того, как мы видим рынок. Для нас это означает, что мы должны инвестировать в складские запасы компонентов и не очень беспокоиться о денежных потоках. Но это – наш выбор. То, что мы являемся частной компанией, дает нам большую гибкость в принятии решения о том, как именно нам входить на рынок".



Не могли мы обойти вниманием и компанию **DiGi-Key**, одного из крупнейших интернет-поставщиков электронных компонентов. Рассказывает вице-президент по поставкам DiGi-Key **Линда Джонсон (Linda Johnson)**.

"Мы используем одинаковую модель для работы во всех странах. Наша стратегия – поставки через Интернет. Вся продукция поставляется из США по всему миру. Все можно заказать по Интернету, мы даже перестали выпускать каталоги. Это дает нам преимущество в скорости обслуживания клиентов. Заказчики могут немедленно покупать то, что им необходимо. Кроме того, наше конкурентное преимущество – наличие широкой продуктовой линейки и доступность товаров.

Наша модель работы исключает возможность поставки контрафактной продукции, поскольку DiGi-Key является авторизованным дистрибьютором, мы

работаем исключительно в рамках франчайзинговых соглашений с производителями. Мы поставляем продукцию только непосредственно от производителей, и не покупаем компоненты на вторичном рынке.

Наши возможности одинаковы и в России, и в других странах Европы. Мы поддерживаем русскоязычную версию своего сайта. И никакой особой

специфики при такой модели поставок в России для нас нет. Конечно, у рынка каждой страны есть свои специфические особенности, но для пользователя из любой точки мира у нас одинаковый сервис – из какой бы страны не пришел запрос".

С.К.Чамковым, С.Гроголем и Л.Джонсон  
беседовали И.Шахнович и О.Саликова

## Ведущие производители МЭМС. Изменение рейтинга

Согласно данным компании Yole Développement, стремительный рост рынка датчиков и аппаратуры мобильных устройств изменил рейтинг 2012 года 30 ведущих компаний, производящих МЭМС, на долю которых приходится 75% рынка МЭМС. В целом объем продаж МЭМС-промышленности в 2012 году увеличился на 10% и составил 11 млрд. долл., тогда как рынок полупроводниковой промышленности сократился на 2%.

Первое место в рейтинге 2012 года заняла компания STMicroelectronics, увеличившая продажи МЭМС на 10%. Ее доходы составили 1 млрд. долл. В результате по этому показателю она на 150 млн. долл. превзошла ближайших конкурентов: Robert Bosch и Texas Instruments, с которой в 2011 году она разделяла первое место по доходам (907 и 913 млн. долл., соответственно).

Впервые в списке ведущих компаний МЭМС-промышленности компания Robert Bosch разделила второе место с Texas Instruments. Прирост доходов Bosch был выше, чем у STM – 14%. Доходы компании составили 842 млн. долл., Texas Instruments – 825 млн. долл. Третье место в списке ведущих производителей МЭМС заняла компания Hewlett Packard с объемом продаж 645 млн. долл. И STM, и Bosch в 2011 году расширили производство приборов для потребительских устройств, в том числе комбинированных датчиков, смонтированных в один корпус для облегчения их включения в смартфоны и планшетные компьютеры. Доходы обеих компаний, как и других поставщиков датчиков, возросли, несмотря на 20–30%-ное снижение средних продажных цен акселерометров и гироскопов. STM увеличила объем производства

МЭМС-приборов на 58%. Ежедневно с производственных линий компании сходили около 4 млн. МЭМС. В итоге в 2012 году их было произведено 1,3 млрд. штук. Аналитики компании Yole отмечают, что в приведенный 1-млрд. объем продаж входят и продажи выпускаемых по контракту с Hewlett Packard головки струйных принтеров объемом в ~200 млн. долл.

Несмотря на падение цен на МЭМС-датчики в рассматриваемом году улучшила свое положение компания InvenSense – разработчик гироскопов и датчиков движения, – поднявшись в рейтинге 30 ведущих производителей МЭМС с 18 места в 2011 году на 14. Продажи ее составили 187 млн. долл. Улучшила свое положение и компания Murata (разнообразные датчики для потребительских систем), перейдя с 30 места на 16 благодаря приобретению в начале 2012 года компании VTI Technologies Oy – ведущего изготовителя трехмерных МЭМС-датчиков. Продажи компании в 2012 году составили 179 млн. долл.

Традиционный разрыв между четырьмя ведущими производителями МЭМС и остальными компаниями в 2012 году благодаря росту рынков потребительских товаров и электронных автомобильных систем сократился. Продажи компания Knowles Electronics, занявшей четвертое место, увеличились на 20% и ее доходы, в основном от продажи МЭМС-микрофонов, были ~440 млн. долл. Слегка отстали компании Panasonic и Denso, доходы которых в основном от продаж МЭМС для электронных автомобильных систем превысили 350 млн. долл.

Впервые в рейтинг ведущих производителей МЭМС-приборов вошла китайская

компания AAC – поставщик электростатических электретных микрофонов. Продажи микрофонов компании возросли на 90% и составили 65 млн. долл., благодаря чему она стала вторым по значимости их поставщиком для смартфонов iPhone.

Среди контрактных производителей первое место также занимает STMicroelectronics, несмотря на сокращение доходов от продаж вследствие падения спроса на головки для струйных принтеров компании Hewlett Packard. Доходы STM от контрактных поставок головок по-прежнему составляют ~30% доходов от контрактных поставок МЭМС, составляющих ~600 млн. долл.

Второе место среди контрактных производителей МЭМС заняла компания Sony, доходы которой благодаря высокому спросу на микрофоны для мобильных телефонов и планшетников и контракту с Knowles Electronics увеличились на 30% и составили 65 млн. долл.

Но наиболее высокий рост доходов, составивший ~80% в 2012 году, зарегистрирован у TSMC. При объеме продаж в 42 млн. долл. компания заняла третье место в рейтинге контрактных производителей МЭМС, поравнявшись с контрактными компаниями, занимающимися исключительно выпуском МЭМС. Высокий рост продаж TSMC в основном обусловлен ростом производства инерциальных датчиков для InvenSense и МЭМС бытовых систем Analog Devices и струйных головок для Memjet.

[www.eetimes.com](http://www.eetimes.com)

[www.yole.fr/iso\\_upload/News/2013/PR\\_Top%2020%20MEMS%20Foundries\\_Yole%20D%E9veloppement\\_April%202013.pdf](http://www.yole.fr/iso_upload/News/2013/PR_Top%2020%20MEMS%20Foundries_Yole%20D%E9veloppement_April%202013.pdf)