

# КРУГЛЫЙ СТОЛ. МИРОВЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИХ КОМПОНЕНТОВ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОГО РЫНКА



Олег Богданов, директор  
по продажам в России и странах СНГ  
TE Connectivity



Наталья Митрофанова,  
генеральный директор  
ООО «Вайдмюллер»



Александр Фомченко,  
региональный представитель Molex  
в России и Украине



Редакция «Вестника Электроники» собрала за виртуальным круглым столом представителей трех крупнейших производителей электромеханических компонентов (Molex, TE Connectivity, Weidmüller), чтобы узнать, как влияют на них новые условия российского рынка, как они относятся к импортозамещению и какие у них планы на будущее.

## Какие отрасли в 2016 году смогут стать ведущими для продвижения вашего бренда?



«Из гражданских направлений это производители устройств телекоммуникационного назначения. К примеру, различные вычислительные комплексы. Также мы будем продолжать инвестирование в железнодорожное направление.

Несмотря на снижение инвестиций в 2015 году в области автоматизации и управления промышленными объектами, есть ряд новых проектов, по которым наша продукция является более конкурентной».



«Я ожидаю высоких результатов в области телекоммуникаций, промышленной автоматизации и коммерческого транспорта».



«Лучше ответить так: отрасли, где нужны долговечные необслуживаемые соединения, устойчивые к морозам, жаре, радиации, соляному туману, ультрафиолету, кислотам,

которые выдерживают дезактивацию, могут работать не менее 30 лет в море и на суше, не горят, не выделяют ядовитых газов, на которые можно положиться всегда и везде. Кроме этого, в последние годы компания совершила серьезный рывок в области решений для автоматизации: барьеры, устройства ввода/вывода, источники питания, инновационные реле. Для отраслей, чувствительных к ценам, тоже есть предложение».

Предыдущий год оказался непростым для многих зарубежных компаний, работающих на российском рынке. Санкции, колебания валютного курса, развитие контактов с азиатским рынком, продвижение импортозамещения — все это не обошло стороной и производителей электромеханических компонентов. Все участники нашего круглого стола признают, что 2015 год был сложным, но все же оценивают его итоги положительно.

«Финансовый год мы закончили с небольшим ростом, что считаем хорошим достижением.

В разработке есть большие проекты, которые, несмотря на сложную ситуацию, находят инвестирование. В целом рынок электромеханических компонентов не изменился, нет ощущения, что кто-то отказывается покупать импортные комплектующие только из-за того, что они импортные. Есть партнеры, с которыми мы сотрудничаем и помогаем им; нигде не исчезли конкуренты. Изменился только внешний фон для работы: к примеру, общее падение спроса в промышленном секторе, увеличение дебиторской задолженности многих клиентов», — считает Олег Богданов, директор по продажам TE Connectivity в России и странах СНГ.

Для Натальи Митрофановой, генерального директора ООО «Вайдмюллер», закономерности развития экономического кризиса вполне предсказуемы: «Я работаю на рынке электронных и электрических компонентов двадцать три года, за это время пришлось пережить несколько кризисов, их закономерности ясны и в средней и дальней перспективе предсказуемы. Работать сейчас не трудно, а интересно. Ведь в такие моменты возникает реальная возможность для креативных и оптимальных решений, а также серьезно увеличивается вероятность их реализации. Не стану отрицать, что 2015-й был непростым годом, хотя нам удавалось находить возможности для роста и оптимизации. Во многих ключевых для нас отраслях сокращались инвестиции, были очень серьезными колебания курса евро, но в среднем могу оценить результаты как положительные в рамках стратегии прибыльного роста».

«Прошлый год нельзя назвать ни самым успешным, ни самым легким годом для «Молекс» в России. При этом результаты продаж существенно лучше поведения рынка в целом, — отмечает Александр Фомченко, региональный представитель Molex в России и Украине, — так что наша доля рынка увеличилась, и это очень хороший результат.

Работать на падающем рынке всегда непросто. Ведь приходится не только думать о развитии, о новых проектах. Много усилий приходится тратить на защиту существующего бизнеса. Конкуренты не дремлют, планы продаж никто не отменял. К сожалению, российские заказчики все чаще обращают внимание только на цену, открывая, таким образом, дорогу к поставкам компонентов сомнительного качества».



Рис. HDC-разъем Weidmüller



Рис. Оптическое волокно Polymicro от Molex

## Импортозамещение и локализация

Импортозамещение для рынка электронных компонентов не пустой звук, а данность. Как и любой сложный процесс, его можно рассматривать с разных точек зрения. **Александр Фомченко (Molex)** считает, что «импортозамещение — это одновременно и возможность и угроза для зарубежных производителей электронных компонентов. Локализация производства потребительских товаров, решений для различных отраслей промышленности должна несомненным образом увеличить спрос в России. Многие компании, исторически размещавшие заказы на производство электроники в Китае, Тайване, уже начали производство в России. Еще большее число задумываются о переносе выпуска продукции на Родину.

Как здравомыслящий человек и патриот своей страны я всецело поддерживаю данную инициативу властей. Однако желание российских заказчиков иметь элементную базу

## Назовите интересные новинки, которые вы можете предложить российскому рынку в этом году



«Есть страница в разделе для партнеров, где можно увидеть все новинки. Привожу только малую часть:

- мы значительно расширили линейку разъемов HDC общепромышленного и железнодорожных применений;
- с покупкой компании Measurement Specialties, MEAS появился доступ к большому ассортименту различных датчиков, например влажности, температуры, давления, положения;
- компактный, легкий контактор 4000 В из серии Kilovac;
- кабель и разъемы обмена данными общепромышленного и железнодорожного применения (Industrial Ethernet);
- компактный разъем USB 2.0 IP68 Waterproof Micro».



«После вхождения Molex Inc. в состав крупнейшей в мире частной корпорации Koch Industries возможности и амбиции компании сильно выросли. Molex активно работает на рынке слияний и поглощений, компания стремится создать синергетический эффект от ноу-хау в различных отраслях, предлагая продукцию, имеющую высокую ценность для общества. Не цену, а именно ценность. Так, приобретение европейских компаний FCT, WESTEC, FLAMAR позволило клиентам Molex закладывать в новые проекты соединители для жестких условий эксплуатации (DSUB, Heavy Duty Connectors) и заказывать готовую кабельную сборку, разработанную и произведенную по требованиям заказчика.

Для телекоммуникационных заказчиков мы можем предложить как трансиверы для высокоскоростной передачи данных на дальние расстояния от компании OPLINK, так и интегрированные оптические решения. Разно-

образное оборудование для базовых станций, распределенных антенных систем, включая комбайнеры, дуплексеры, фильтры, микроволновые компоненты от мирового лидера — канадской компании SDP Telecom, будет востребовано операторами сотовой связи и их субподрядчиками.

Для научных и передовых промышленных разработок Molex предлагает специализированные, в том числе радиационно-стойкие, оптические волокна Polymicro».



Weidmüller сохраняет интригу, заявив, что «2016 год для нас особенный — на фоне множества идей и требований российского рынка. Мы будем рады видеть всех наших покупателей на выставке в Ганновере, где будут показаны фундаментально новые предложения, которые изменят программу наших продаж кардинальным образом, как в системе соединений, так и в электронике».



российского производства очень часто неоправданно. Желая быть в тренде, стоит принимать в расчет не только политические лозунги, но и экономику здравого смысла. На рынке соединителей и электромеханики в целом очень мало решений, производство которых в России экономически оправдано. Российский рынок производства электроники очень фрагментирован, невелик в целом в сравнении с мировым. Поэтому настоящая локализация производства сделает продукцию только дороже. Локализация элементной базы может стать эффективной только тогда, когда произведенное в России будет легко экспортироваться в любую точку мира, когда условия ведения бизнеса будут понятными для глобальных компаний».

**Олег Богданов (TE)** в свою очередь отмечает положительные факторы условий импортозамещения для работы TE Connectivity в России: «У местных производителей различного оборудова-



Рис. HDC-разъемы TE Connectivity



Рис. HDC-разъемы Molex

ния, которые являются нашими клиентами, появилась возможность расширить ассортимент и нарастить объемы производства. И для нас это прекрасная возможность увеличить свою долю на рынке комплектующих для этих устройств». При этом нет простого ответа на вопрос о том, насколько ощущается тенденция перехода на использование отечественных электронных компонентов вместо импортных: «Сразу возникает встречный вопрос — что можно считать отечественным производством, какие критерии? Обсуждается глубина локализации производства или отверточная сборка, использование местной сырьевой базы и научно-технического потенциала российских разработчиков или зарубежные технологии? А если изделие выполнено на импортных комплектующих, но с местным ПО? Без детализации этих условий можно сказать, что на уровне электромеханических компонентов гражданского применения тенденции не наблюдается».

**Александр Фомченко (Molex)** также согласен с тем, что локализация пока не представляет угрозы для ведения бизнеса в России: «Я могу понять озабоченность клиента, если его продукция прямым образом влияет на обороноспособность страны. Но Molex работает только на рынке промышленной и потребительской электроники. Поэтому я рассчитываю и верю в скорое снятие санкций с России и последующее изменение восприятия иностранных производителей в глазах российских производителей высокотехнологичной электроники».

В том, что касается вопроса открытия производства в России, руководство Molex пока не озвучивает таких планов; TE Connectivity уже несколько лет имеет в Ярославской области производство компонентов для энергетики и пока об открытии новых не заявляло. А вот Weidmüller, напротив, ведет активную работу в этом направлении. **Наталья Митрофанова (Weidmüller)**: «В некоторых отраслях промышленности мы ощущаем серьезную необходимость в переходе



Рис. Клеммы Weidmüller

в рублевую зону уже на уровне производства, особенно в крупных проектах, бюджетуемых в отечественной валюте. Weidmüller всегда был и останется инновационной компанией не только в плане продукции, но и в плане инновационных процессов. Локализация является для нас не только приоритетным фактором, но и прямым требованием наших покупателей. Запросы наших клиентов всегда уважаются как в России, так и в немецкой штаб-квартире. Мы открыли первое локализованное производство на территории Таможенного Союза, впереди — еще несколько. Все покупатели очень приветствуют наши шаги

в этом направлении и ждут открытия новых производств».

### Рост конкуренции

В прошлом году велось много разговоров о том, с какой скоростью увеличивается доля азиатских производителей на рынке электронных компонентов. Не замечать эту тенденцию и сегодня невозможно. Однако наши гости проявляют единодушие, отвечая на вопрос о возрастании этой конкуренции.

**Олег Богданов (TE):** «Конкуренция была всегда и вряд ли надо говорить о каком-то скачке. Часть российских производителей приборов изменила свои бизнес-модели и выходит напрямую на азиатских производителей, либо старается переключиться на

более дешевый сегмент через местных поставщиков. При всей доступности информации найти новых производителей нетрудно. Некоторым кажется, что, сэкономив на менее ответственных узлах и компонентах, можно выпустить высококонкурентное изделие. Но чудес не бывает. В погоне за ценой порой забывают о качестве, страдает репутация. А в момент запуска серийного продукта возникают вопросы бесперебойности поставок, коррекция логистических затрат. Или на линии монтажа не все гладко — почему-то не проходит сигнал на части контактов разъема, хотя образец вел себя идеально... Так что многие возвращаются». С ним соглашается и **Александр Фомченко (Molex):** «Ценовое давление со стороны клиентов велико — девальвация рубля привела к существенному росту себестоимости в национальной валюте. Мы видим огромное желание российских производителей уменьшить валютные цены. В некоторых случаях бизнес уходит к поставщикам из Юго-Восточной Азии. Думаю, что многие из тех, кто решил попробовать более дешевые комплектующие, рано или поздно вернутся к нам. Качество и цена неразрывно связаны. Ведь недаром есть известная шутка, в которой поставщик предлагает клиенту выбрать любые два сервиса из трех: качественно, быстро, дешево».

Еще более уверенно ощущает себя Weidmüller: «Все происходит в рамках обычной конкуренции, она была всегда. У нас есть решения, у нас есть политика работы с конкурентами, в рамках которой мы и движемся вперед. Weidmüller является международным холдингом, включающим не только европейские производственные площадки, и мы «чувствуем себя дома» на каждом континенте, — отмечает **Наталья Митрофанова (Weidmüller).** — Наша цель — разработать и предложить покупателям такие инновационные решения, на базе которых их продукция будет конкурентоспособной. Weidmüller — это мировой бренд, специфицированный, а поэтому узнаваемый во многих странах мира».



Рис. Новинка серии Kilovac TE Connectivity

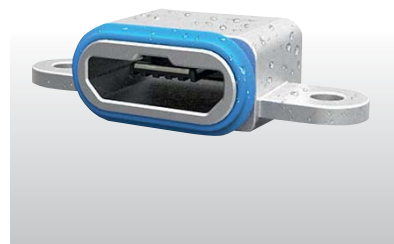


Рис. Разъем Waterproof Micro USB2.0 IP68 TE Connectivity

О конкурентоспособности отечественной электроники как основной своей задаче говорит и **Александр Фомченко (Molex):** «Molex всегда фокусировалась на внедрении передовых технологий, будь то миниатюризация или скорость передачи данных. Пред-



лагая наши решения российским производителям, мы стремимся повышать их технический потенциал, помогать в создании более передовых и интеллектуальных продуктов. Мы всегда рекомендуем самые последние разработки и самые прогрессивные технические решения под решаемую задачу».

Наиболее образно и полно на этот вопрос отвечает **Олег Богданов (ТЕ)**: «Нельзя приготовить хороший борщ без куса мяса, это понятно. Но с посредственными капустой или морковью у вас тоже вряд ли получится качественное блюдо. Так же и в электронике, где сердцем является микросхема (и подчас очень дорогая), пытаются экономить на электромеханике, разъемах, реле, к примеру. TE Connectivity предлагает клиентам много высокотехнологичных решений. Но технология — это не только новый продукт, которого еще нет на рынке. Прибавьте сюда грамотную организацию производства и сбыта, правильный менеджмент, профессионально выстроенные взаимосвязи всех подразделений. Тогда мы получим качественное решение от надежного поставщика.

Наши компоненты повышают безотказность конечного прибора, и российский изготовитель набирает репу-



Рис. HDC-разъем Weidmüller

тацию качественного производителя. Конечно же, мы предлагаем разъемы, где потребитель вместе с качеством получит еще и конкурентную стоимость. Это к примеру, разъемы серии HDC».

### Работа с дистрибьюторами

Дистрибьюторскую политику производители электро-механических компонентов значительно менять не планируют, пользуясь уже проверенными на практике принципами. Все три компании оказывают своим дистрибьюторам поддержку, считая установление партнерских связей с ними ключевым для развития бизнеса в России. «И чем больше усилий дистрибьютор прикладывает к продвижению продукции, тем шире спектр сервисного сотрудничества, вплоть до индивидуальных программ», — утверждает **Наталья Митрофанова (Weidmüller)**. Компания Weidmüller устраивает для своих агентов по продаже и промышленные конференции, и тренинги, и совместные визиты к покупателям на инфомобилях. Другой пример — программа развития складского ассортимента и совместных маркетинговых мероприятий, которую поддерживает Molex. «Мы можем помочь крупнейшим локальным дистрибьюторам с логистикой и, таким образом, снизить общую себестоимость продукции Molex для партнеров», — говорит **Александр Фомченко (Molex)**. А компания TE Connectivity активно использует для поддержки своих партнеров Интернет. **Олег Богданов (ТЕ)** делится опытом обновления сайта компании и работой с порталом для дистрибьюторов: «Получить навыки продвижения товаров могут как молодые специалисты, которые только знакомятся с индустрией, так и профессионалы, которым нужны более глубокие технические знания. Бесплатные образцы online, каталоги, буклеты по применению, анонсы по новым продуктам. В реальном режиме времени теперь можно «кликнуть» на желаемый продукт в брошюре, и вы уже на странице технических параметров или заказа образцов. Многочисленные видео и помощники по выбору продукта (product selector tool) позволяют быстро, не отходя от компьютера сделать выбор продукта, что значительно экономит время».



Рис. Кабель FLAMAR (Molex)