



Георг Бруннер: «Около 70% продаж нашей продукции в Восточной Европе приходится на телекоммуникационную отрасль»

Темпы роста российского рынка электронных компонентов значительно выше, чем в Европе. Именно поэтому крупнейшие транснациональные концерны проявляют особый интерес к нашей стране. В беседе с корреспондентом «КиТа» Георг Бруннер (Georg Brunner), региональный менеджер по продажам в Восточной Европе подразделения Circuit Protection компании Tyco Electronics RAYCHEM GmbH рассказал о стратегии развития его подразделения на российском рынке электронных компонентов.

— *Пару слов о положении Tyco Electronics RAYCHEM GmbH по отношению к Tyco Electronics. Насколько вы структурно зависимы от головной компании, какие функции выполняете?*

— Tyco Electronics — это большой территориально распределенный концерн, в который входят компании из различных стран. Эти компании, в свою очередь, входят в состав определенных подразделений. Наше подразделение называется Tyco Electronics Circuit Protection и занимается сбытом элементов защиты по току и напряжению. Наш головной офис в Германии расположен в Ottobrunn/Мюнхен. В своей деятельности мы связаны с другими подразделениями концерна, но у нас выработана собственная политика сбыта и производства. При этом дистрибьюторские сети у нас также отвечают специфике сбыта пассивных компонентов. Причина обособленной деятельности нашего подразделения заключается в том, что специфика защиты по напряжению и по току требует особого внимания и концентрации. Это достаточно сложная область, предъявляющая высокие требования к профессиональному уровню специалистов и инженеров. И если мы пустим дело на самотек и не будем заниматься консультацией и обучением наших дистрибьюторов, то качественная и финансовая сторона деятельности может пострадать.

— *Какие наиболее значимые разработки компании вы могли бы отметить?*

— Название нашего подразделения уходит корнями к словам Radiation Chemistry. В лабораториях фирмы в свое время проводили опыты по обработке полимерных материалов с различными кристаллическими решет-

ками и включением угля. В результате было установлено, что при нагреве кристаллическая решетка может разрушиться и материал переходит в аморфное состояние, тем самым резко меняется сопротивление: из проводящего ток материала он превращается в непроводящий. Но при этом материал обладает эффектом памяти и при остывании возвращается в свое прежнее состояние. Из этого получилось два очень интересных изобретения. Первое — устройства PolySwitch для защиты электрической цепи по току, а второе — shrinkable tubes — термоусаживающиеся трубки, использующиеся для стяжки кабеля. Раньше все это выпускала одна компания, но после вхождения в концерн Tyco Electronics эти направления выделились в отдельные независимые подразделения.

— *Как организован сбыт вашей продукции, работаете ли вы напрямую с конечными заказчиками?*

— Примерно 90% всей продукции нашего подразделения в Восточной Европе распространяется через дистрибьюторов. Напрямую мы продаем только крупным производителям электроники. Как правило, это либо контрактное производство, либо клиенты, которым по каким-либо причинам удобнее работать с нами напрямую. В России иная ситуация: здесь сбыт на 100% осуществляется через наших дистрибьюторов, поскольку у нас нет склада в этой стране. (В Европе он расположен в Бельгии.) Ведущими партнерами не только по России, но и по Восточной Европе в целом являются компании «Конкур электрик», Arrow, Future Electronics, ТТТ, Avnet Time и др. Информация о партнерах есть на сайте нашего подразделения www.circuitprotection.com.

— *Каковы ваши критерии по выбору партнеров?*

— Мы работаем в основном с глобальными дистрибьюторами, такими как Arrow, Future Electronics или ТТТ. Однако сотрудничаем и с локальными компаниями, работающими в определенных странах и регионах. В этом случае важными моментами являются финансовое положение компании и ее кредитная история. Но один из главных критериев выбора дистрибьютора — уровень технической подготовки его специалистов в области защиты по току и напряжению. Наш партнер не может быть просто брокером, который закупает у нас продукцию, осуществляет ее доставку в свой регион и там продает, он должен обладать высоким уровнем знаний в электронике, электротехнике и телекоммуникационном оборудовании.

— *А кто у вас самый крупный локальный партнер в России?*

— Самый крупный локальный партнер в России — ЗАО «Конкур электрик». Эта фирма как раз и соответствует критериям выбора партнера — обладает высоким уровнем экспертизы в электронике, электротехнике и телекоммуникационном оборудовании. В этом отношении мы очень довольны сотрудничеством с этой компанией, которая ведет активную внедренческую работу на российских предприятиях, оказывая техническую поддержку на местах. Кроме того, «Конкур электрик» держит в Санкт-Петербурге, пожалуй, самый большой склад элементов защиты RCP в России и странах СНГ, что также создает удобство для заказчиков.

— *Когда в одном регионе сталкиваются интересы глобального и местного дистрибьютора, вы участвуете как-нибудь в урегулировании взаимоотношений между ними?*

— Разумеется, мы рынок не контролируем и не указываем, кому и как вести свой бизнес, но при этом стараемся помогать всем нашим дистрибьюторам, независимо от их масштаба. В частности, у нас есть практика регистрации проектов, которая позволяет регистрировать определенные решения по защите цепей.

— *Есть ли в планах компании увеличение числа партнеров?*

— Если говорить о России, то на сегодняшний день мы имеем уже устоявшийся пул партнеров и в ближайшее время не планируем его расширение.

— *Вы говорили о том, что склад подразделения находится в Бельгии, а где расположено производство?*

— Концерн Tусо Electronics имеет собственные заводы во многих странах мира. Однако если говорить именно о нашем подразделении — RCP — то его штаб-квартира расположена в Менло-Парк (Калифорния), недалеко от знаменитой Силиконовой долины. Там же находятся наши разработчики и часть производственных мощностей. Кроме того, у нас есть заводы в Японии, Китае, США и Тайване.

— *Какую долю занимает Россия в глобальном бизнесе компании?*

— Если брать Восточную Европу, то Россия занимает ведущее место по объемам продаж нашей продукции, наряду с Польшей и Венгрией. Причем в Венгрии и Польше развивается и контрактное производство, а в России нашими клиентами в основном являются местные производители и поставщики. Это подтверждает тот факт, что электронная промышленность в России по-прежнему существует и развивается.

— *В каких отраслях российской промышленности наиболее востребована продукция подразделения RCP?*

— По Восточной Европе около 70% продаж нашей продукции приходится на телекоммуникационную отрасль.

В России нашу продукцию активно приобретают производители модулей кроссовой защиты. Несмотря на пессимистичные прогнозы, объем продаж элементов кроссовой защиты в этом регионе продолжает расти, во многом благодаря активному строительству и модернизации фиксированных сетей связи. А это, в свою очередь, говорит о том, что темпы подключения новых абонентов не снижаются, несмотря на то, что уровень проникновения телефонной связи в России достаточно велик. Одна из причин данного явления заключается в активной миграции населения страны из регионов в крупные города, в которых развивается строительство нового жилья. В современных домах совсем другое кабельное оснащение: в них устанавливается кроссовая защита, прокладываются IP-сети и т. д., то есть создается достаточно сложная и развитая телекоммуникационная инфраструктура. То же самое можно сказать и об активно строящихся бизнес-центрах.

Другая, довольно большая группа наших российских клиентов из телекоммуникационной отрасли — производители телефонных станций. Россия обладает развитой TDM-инфраструктурой. Кроме того, при телефонизации офисов предпочтение часто

по-прежнему отдается аналоговым мини-АТС. Поэтому, несмотря на популяризацию IP-технологий, традиционная телефония будет востребована в России еще очень долгое время.

Еще одна категория наших российских клиентов — поставщики DSL-оборудования и услуг передачи данных посредством широкополосных сетей на базе этой технологии. В частности, можно отметить федеральный проект «Образование», в рамках которого российские школы подключались к Интернету и телефонии посредством медного кабеля. Если такой кабель покрывает достаточно большие расстояния, требуется установка регенераторов сигнала. В этом случае остро встают вопросы грозовой и вторичной защиты, а также защиты по току.

Наконец, нельзя не отметить развитие российского индустриального рынка, в частности производства телематических устройств и охранных систем (например, систем видеонаблюдения). Здесь требуется установка газоразрядников, защиты линий по току от скачков напряжения и т. д. Устройства PolySwitch существуют уже более 25 лет, и практически все это время разработчики ждали, когда же появятся модели, рассчитанные на сетевое напряжение, поскольку различные существующие серии были ограничены напряжением 30, 60 и 70 вольт. И вот недавно, наконец, мы выпустили PolySwitch, рассчитанный на рабочее напряжение 220–265 вольт и силу тока до 2 ампер при температуре окружающей среды 20 °С. Область их применения весьма широка и включает в себя, к примеру, защиту электродвигателей и компрессоров в холодильниках, системах кондиционирования, пылесосах и других электроприборах. Таким образом, нашими клиентами сегодня являются и многие производители бытовой техники.

— *Как вы осуществляете продвижение своей продукции в России, существуют ли для этого специальные маркетинговые фонды или мероприятия?*

— Специфика нашей продукции такова, что она требует активной маркетинговой поддержки, ориентированной, в первую очередь, на технических специалистов. Мы участвуем в различных специализированных выставках как посетители, общаемся с производителями различного оборудования и предлагаем им свою продукцию и решения. Практика показала, что для нас это более эффективный способ общения, чем открытие собственного стенда — в основном потому, что вся наша продукция может уместиться на одной маленькой витрине, которая теряется на фоне гигантских экспозиций других участников. Кроме того, мы занимаемся целевым размещением рекламы в отраслевых СМИ и требуем от наших партнеров активно общаться с заказчиками, предлагая им в зависимости от их потребностей продуманный дизайн решений по защите их

систем и оборудования. Тем не менее, в некоторых случаях клиенты находят нас сами. Особенно часто это случается в периоды сезонного взлета спроса. Например, пик грозовой активности, которая приходится на летние месяцы, традиционно вызывает всплеск продаж газоразрядников.

— *Как вы оцениваете уровень конкуренции на рынке электронных компонентов в России?*

— В последние годы конкуренция чрезвычайно высока. Мы первыми в мире стали производить быстрореагирующие самовосстанавливающиеся предохранители на основе полимерной технологии. Однако как только какая-то технология становится популярной и получает широкое распространение, появляются новые производители, которым все же нелегко достичь нашего технологического уровня, базирующегося на столь долгом опыте. В России тоже существуют местные игроки, производящие вполне пригодные многоразовые предохранители, но на основе керамической технологии.

— *Насколько та область электронных компонентов, в которой вы работаете, инновационна?*

— Базовые технологии и принципы основаны на физических законах и свойствах материалов. Но при этом определенные шаги вперед совершаются регулярно: меняются параметры продукции и некоторые ее свойства, например размеры. Кроме того, по моим наблюдениям, в последние пять лет в среднем раз в год появляются не только обновленные серии уже выпускаемой продукции, но и принципиально новые элементы защиты. За прошедшие несколько лет появились газоразрядники, варисторы, элементы электростатической защиты, тиристорные элементы SiBar, SMT-предохранители, а также некоторые комбинированные элементы защиты. Например, элементы защиты по напряжению и току, 2Pro — варистор и PolySwitch в одном корпусе, или PolyZen — PolySwitch и прецизионный стабилизатор с полимерной защитой по току. И нам зачастую приходится заниматься маркетингом уже принципиально новых изделий, объясняя, для чего они нужны и в чем их преимущества. На российском рынке популярны наши газоразрядники, варисторы и PolySwitch. Остальные относительно новые элементы могут быть менее известны, потому что инженерам необходимо еще какое-то время, чтобы оценить их важность. Например, PolyZen способен защитить по входу питания портативную электронику. Но портативная электроника в России производится в небольших количествах, отсюда низкий спрос на PolyZen device, тогда как в других странах он, напротив, высок. С 2Pro device иная ситуация. Часто параллельно нагрузке ставится элемент защиты по напряжению — варистор, а последовательно — элемент с положительным температур-

ным коэффициентом, или ППТК (PPTC). Но в некоторых аварийных ситуациях, когда перенапряжение держится на варисторе длительное время, он может не выдержать. Объединение ППТК и варистора в одном корпусе устраняет данную проблему. Нагреваясь, варистор подогревает и ППТК, тот срабатывает и отключает ток. Таким образом, путем синергии свойств варистора и ППТК получился новый замечательный элемент, который может быть уже сегодня эффективно использован для защиты телефонных линий и модемов.

— *Пару слов о новинках, представленных на российском рынке в прошлом году.*

— Относительно новыми продуктами, получившими распространение в последнее время, являются элементы электростатической защиты PESD. Они разработаны для защиты антенных переключателей, а также портов ввода/вывода в USB 2.0, HDMI 1.3 и Ethernet и других высокочастотных интерфейсов. Такие элементы отводят электростатический разряд от чувствительной схемы в оборудовании высокоскоростной передачи данных. Их отличает низкая емкость —

около 0,25 пФ, а также низкий ток утечки, малые напряжение срабатывания и напряжение удержания. Серия элементов PESD позволяет предохранять высокоскоростной интерфейс от статических разрядов, при этом не искажая сигнал. Приглашаю всех интересующихся тематикой защиты цепей посетить наш сайт www.circuitprotection.com, а также созданный нашими российскими партнерами русскоязычный портал www.circuitprotection.ru. ■

Интервью провела Ольга ЗАЙЦЕВА