

# NXP В РОССИИ: ДИЛЕРАМ НАВСТРЕЧУ

**Александр Башлыков**, инженер компании NXP

**Бренд NXP существует около года, но он уже узнаваем. Так теперь называется бывшее подразделение Philips Semiconductors, которое компания Philips вывела из своего бизнеса. Изменилась ли политика продвижения компании после выхода в свободное плавание? Как и по каким принципам развивается дистрибьюторская сеть NXP в России? Об этом пойдет речь в статье.**

Компания NXP является полноправным наследником и преемником компании Philips Semiconductors. Вся продукция, выпускавшаяся ранее Philips, продолжает официально поддерживаться NXP, за исключением некоторых видов продукции, производство которой было выведено из бизнеса компании. Дистрибьюторская сеть компании NXP (тогда Philips Semiconductors) в России и СНГ начала строиться в начале 90-х гг. Нашим первым дистрибьютором на рынке СНГ стала белорусская компания «Висса», которая имеет свои представительства в России («Дектел Электроникс») и на Украине («Мастек»). В настоящее время мы работаем еще с двумя локальными дистрибьюторами — компаниями «Гамма — Санкт-Петербург» и «Компэл», а кроме того с глобальными дистрибьюторами — EBV, Silica и Spoerle. У нас абсолютно равные условия как для локальных, так и для глобальных поставщиков, мы никому не отдаем предпочтения, используем возможности всех наших дистрибьюторов в равной степени, но наибольший объем бизнеса в настоящее время обеспечивают нам локальные дистрибьюторы.

Помимо соглашений с дистрибьюторами существуют еще партнерские отношения с компаниями, которые принято обозначать аббревиатурой VAD (Value Added Dealer). Это нужно для решения двух задач. Первая — проникновение на рынки со специфическими группами товаров. Вторая — продвижение на рынки по географическому признаку. Система логистики на обширной территории нашей страны еще не совсем отлажена, поэтому для обеспечения потребностей региональных рынков нам необходимы региональные партнеры. К тому же, продвижение продукции через регионального партнера гораздо эффективнее, чем

через дистрибьютора. Мы планируем развивать это направление — идти в регионы и находить новых VAD-партнеров. Здесь надо заметить, что все закупки VAD-партнеры осуществляют через своих дистрибьюторов, а напрямую мы работаем с ними только в плане технической поддержки и продвижения продукции.

Мы не работаем напрямую и с российскими заводами-производителями: не было примеров, когда бы требовались оправданно большие объемы поставок. Есть прямые поставки в Белоруссию для производителей телевизионной аппаратуры, которые испытывают потребность в значительных объемах преимущественно однотипной продукции. К тому же, им требуется специфическая техническая поддержка, которую оказывают наши европейские офисы.

Компания NXP планирует наращивать свое присутствие на рынках СНГ. Мы будем выходить за пределы Украины, России, Белоруссии, стран Балтии. Есть планы выхода на рынки Казахстана, а потом и Узбекистана. Мы рассматриваем возможности сотрудничества с локальными производителями электроники и планируем, как я уже сказал, развивать дилерскую сеть.

Дистрибьюторская политика компании NXP не сильно отличается от политики ведущих мировых поставщиков электронных компонентов. У нас есть определенные правила, которые дистрибьютор обязан соблюдать при заключении дистрибьюторского соглашения. В рамках этих правил, например, предусматривается содержание склада с трехмесячным запасом продукции «под клиентов» — под текущие проекты. У дистрибьюторов есть и ряд других принципиальных обязательств.

В настоящее время мы не сегментируем дистрибьюторов по группам



продукции. Каждый дистрибьютор имеет право продавать всю линейку продукции NXP, но при этом исторически сложилось так, что каждый дистрибьютор имеет сильные стороны в продвижении определенных видов продукции. Например, компания «Дектел» специализируется в области стандартной продукции, высокочастотных транзисторов, в области компонентов для бытовой электроники и биполярных транзисторов. Компания «МТ-систем» (VAD «Компэл» в Санкт-Петербурге) — наш официальный консультант по микроконтроллерам.

Silica — первый среди европейских дистрибьюторов на российском рынке — специализируется на проектном бизнесе, поддержке крупных проектов. Через своего VAD — компанию «Микро-М» Silica занимается продажей компонентов в области радиочастотной идентификации. Компания «Гамма — Санкт-Петербург» специализируется на автомобильной электронике. «Компэл» имеет достаточно большой склад и благодаря развитой дилерской сети имеет возможность поставлять весь спектр нашей продукции в короткие сроки.

Отдельный вопрос — сроки поставки. Есть бизнес складской, и есть бизнес проектный. Складской бизнес мы, как производители, не можем поддерживать собственными силами. У нас есть только отгрузочный склад в Голландии, на который со всех фабрик NXP из Европы, Юго-Восточной Азии и Америки поступает продукция. Потом оттуда она отгружается дистрибьюторам или конечным клиентам.

Мы осведомлены о планах закупок дистрибьюторов до конца года, и, соответственно, фабрики тоже об этом оповещены. Планирование производства — это очень ресурсоемкий процесс. Чем сложнее компонент, тем больше требуется време-

ни на его изготовление. В момент размещения заказа дистрибьютор уже знает срок поставки. Есть компоненты со сроком поставки — 14 недель. Это сложные компоненты, объемы производства которых гораздо ниже тех, что изготавливаются массовыми тиражами, и сроки поставки которых составляют в среднем 4 недели. Обычно это проектные позиции, по которым дистрибьютор начинает работать с конечным заказчиком заблаговременно. Задача дистрибьютора и наша задача — предупредить заказчика, чтобы он размещал свой заказ и планировал производство заранее, потому что в полупроводниковом бизнесе невозможно получить требуемую продукцию в больших объемах и в короткие сроки по официальным каналам. Это всегда нужно это иметь в виду, планируя сроки поставки. Вообще для каждого компонента есть стандартный срок поставки — leadtime. В любой момент дистрибьютор может зайти в нашу систему в Интернете и узнать leadtime на тот или иной компонент. Исходя из этого, можно планировать размещение заказов и производства. Но нужно еще учитывать роль таможенного фактора. Дистрибьютор сам обеспечивает поставку продукции в страну, то есть берет на себя решение всех логистических и таможенных проблем. А в нашей стране этот процесс по длительности может быть непредсказуем.

При планировании производства, проектировании мощностей фабрик, конечно же, принимаются во внимание и планы продаж, имеющиеся в каждом sales-офисе. Думаю, что это обоюдный процесс, на фабриках не сидят сложа руки, дожидаясь заказа от локального офиса. Планирование производства — сложный процесс, который подстраивается и надстраивается

с обеих сторон. У NXP есть такой параметр успешности работы компании как загрузка фабрик. Оптимальной считается загрузка фабрики — 90–92%. Этот показатель предусмотрен для того, чтобы использовать как можно больше потенциальной мощности фабрик, и в то же время иметь некий запас на случай резкого повышения спроса на продукцию, потому что резкий рост спроса бывает гораздо чаще, чем его резкий спад. Но не всегда удается обеспечить эту универсальную загрузку в 90–92%. Иногда фабрики значительно недозагружены, а бывает, что не успевают удовлетворять спрос. Именно поэтому вопросы планирования производства заказчиком позволяют удерживать сроки поставки в разумных пределах.

Существует еще одна проблема, связанная с тем, что некоторые компоненты снимаются с производства, а спрос на них остается. Есть две причины, по которым продукция снимается с производства: внезапное снятие, вызванное форс-мажорными обстоятельствами, и плановый вывод продукции с производства. С форс-мажором все, так или иначе, понятно. Был случай, когда в начале 2000 г. у нас сгорела фабрика по выпуску аналоговых компонентов. В результате пожара компания потеряла часть бизнеса, ориентированную на производство продукции в среднем ценовом сегменте. Потребители до сих пор ищут многие компоненты по всему миру, появилось много подделок.

Кроме того, существует плановое снятие продукции с производства: либо из-за того, что падает спрос на продукт, либо потому что производить его становится невыгодным, хотя спрос на него может сохраняться. Мы выпускаем специальные документы под

названием Discontinuation Notes (уведомление о прекращении производства), которые обычно за год-полтора предупреждают заказчиков о снятии компонентов с производства. В этих документах не просто сообщается о предстоящем прекращении производства того или иного компонента, но и указывается серийный номер компонента, время его снятия с производства и точная дата последнего возможного заказа. Мы всегда предоставляем клиентам возможность подумать и разместить заказ на тот объем продукции, который позволяет удовлетворить имеющуюся потребность, и мы непременно рекомендуем своим заказчикам замену. В дополнение к этому выпускается так называемый migration-list, где говорится, что надо сделать, чтобы перейти с компонента, который выводится с производства, на тот, что будет производиться в дальнейшем. Иногда в связи с форс-мажорными обстоятельствами мы рекомендуем в качестве замены компоненты наших конкурентов. Например, после пожара на фабрике, в Discontinuation notes было предусмотрено специальное поле, в котором для каждого снятого с производства компонента указывался рекомендованный аналог от других поставщиков.

К этой работе, безусловно, подключаются и дистрибьюторы, которые оповещают клиентов о планах производителя. Другая задача дистрибьютора — держать буферный склад для наших клиентов. Бывают случаи, когда клиенты не хотят покупать большие партии. Например, мы снимаем с производства группу микроконтроллеров, и клиент отказывается покупать их на год вперед. Тогда дистрибьютор может купить эту продукцию с запасом на год и держать у себя на складе, продавая ее клиенту по мере необходимости.

Для дистрибьюторов мы издаем специальное техническое пособие на английском языке — Quality reference book, в котором собрана вся информация, имеющая отношение к качеству нашей продукции. Именно качество определяет большой спектр параметров: условия и сроки хранения, степень надежности, форму упаковки. Здесь же указаны и места производства — расположение заводов, даны расшифровки маркировок и ссылки на сайт, где показано содержание различных химических элементов в



Рис. 1, 2. Образцы контрафактной продукции

нашей продукции. (К слову сказать, с ноября 2005 г. компания NXP практически полностью перешла на выпуск продукции по бессвинцовой технологии). Здесь же содержится информация о тестировании и сертификации продукции.

Несколько слов по вопросу гарантийного обслуживания. У нас есть специальная служба, которая занимается возвратом и различными компенсациями в связи с некачественной продукцией. Она работает только с нашими дистрибьюторами. Если конечный заказчик вдруг обнаруживает, что какие-то компоненты не соответствуют заданным техническим параметрам, то он обращается к дистрибьютору, а дистрибьютор уже отправляет эти компоненты в специальную службу, где они проходят тестирование. На основании тестирования принимается одно из двух решений (в зависимости от желания дистрибьютора): либо ему поставляется новая партия этих компонентов, либо компенсируется стоимость некачественной партии. На компоненты производства NXP, приобретенные не через официальных дистрибьюто-

ров, подобные гарантии не распространяются. Хотя случаи, когда на тестирование поступали компоненты, закупленные не у официальных поставщиков, бывали неоднократно. (Образцы контрафактной продукции изображены на рисунках 1 и 2). Мы всегда стремимся убеждать наших конечных пользователей, чтобы они работали только с авторизованными дистрибьюторами и дилерами. Только тогда мы можем гарантировать качество продукции.

Наша компания уже около 15 лет присутствует на российском рынке, и мы, безусловно, отмечаем позитивные изменения. Рынок стал более цивилизованным, постоянно растет спрос на продукцию. Конечно, по сравнению с общемировым рынком объем потребления электронных компонентов в России недостаточно велик, и колебания спроса здесь не имеют особого влияния на политику построения портфолио компании. Но, тем не менее, компания видит здесь для себя интересные перспективы. Это, прежде всего, касается определенных групп продукции. Скажем, если

в производстве кинескопов имеет место отрицательная динамика, и в прошлом году мы ощутили резкий спад потребления чипсетов для кинескопных телевизоров, то в самом ближайшем будущем мы ожидаем активный рост спроса на компоненты для LCD-телевизоров. Вопрос только в том, насколько российские или белорусские участники этого рынка будут технологически готовы к производству новых видов продукции.

Мы уже ощутили рост спроса в сегменте беспроводных технологий, а также в области 32-разрядных микроконтроллеров, здесь рост спроса с каждым годом удваивается. Как только будет запущена правительственная программа по внедрению цифрового телевидения, можно будет строить определенные планы продвижения продукции, предназначенной для производства цифровых приставок. Так что пока в этом отношении мы находимся в режиме ожидания, готовим reference-дизайны и надеемся на дальнейшее успешное продвижение продукции NXP на российском рынке.

## Columbia Research Laboratories Inc.

- Инерционные акселерометры
  - Линейные акселерометры
  - Двухосевые линейные акселерометры
  - Триаксиальные линейные акселерометры
  - Угловые акселерометры
- Динамические датчики давления
- Датчики угла наклона
- Пьезоэлектрические акселерометры
- Датчики вибрации
- Формирователи сигналов

## ВИАТОРИС

ПРОМЫШЛЕННАЯ ЭЛЕКТРОНИКА

410010, г. Саратов, ул. Ак. Навашина, д. 3А  
Тел./Факс: (8452) 278-098, 277-921, 26-11-83  
Web: [www.viatoris.ru](http://www.viatoris.ru), E-mail: [info@viatoris.ru](mailto:info@viatoris.ru)

Проектирование корпусов для интегральных микросхем и полупроводниковых приборов, производство продукции из электротехнической керамики.



**МВЕ**  
ЦЕНТРОПОСТАВКА

Поставка сырья и материалов, содержащих драгоценные металлы.

КОМПЛЕКСНАЯ ПОСТАВКА ЭЛЕКТРОННЫХ КОМПОНЕНТОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ИМПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

- ОАО Донской завод радиодеталей (ДЗРД)
- ООО НПП «Томилинский электронный завод»
- ЗАО «Кремний-Маркетинг»
- ОАО «Ангстрем»
- ОАО НПК «Северная заря»



[www.mvs-cvp.ru](http://www.mvs-cvp.ru)

- ОАО «Уральский завод электрических соединителей» (ОАО «Завод «Исеть»)
- ОАО «Завод «Атлант»
- ОАО «Трубчевский завод «Нерусса»
- ФГУП «Карачевский завод «Электродеталь»
- ОАО «Завод «Мезон»













Поставка изделий с приёмкой "1", "5" и "9" со склада и под заказ по заводским или договорным ценам (всю информацию Вы можете получить у менеджеров)

127591, г. Москва, Дмитровское шоссе, д.100/2.  
тел.: (495) 780-5384, 780-5387;  
факс: (495) 788-61-05  
e-mail: [ec@mvs-cvp.ru](mailto:ec@mvs-cvp.ru)

194100, г. Санкт-Петербург, ул. Кантемировская, д.12, лит.А.  
тел.: (812) 324-40-15;  
факс: (812) 324-2238  
e-mail: [office\\_spb@mvs-cvp.ru](mailto:office_spb@mvs-cvp.ru)