

«СПАРКЛАЙН» – СЕМЕЙНЫЙ ДОКТОР НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННЫХ КОМПОНЕНТОВ

Мы часто рассказываем о компаниях-производителях электронных компонентов, но последнее время на российском рынке все более значимую роль начинают играть и компании-дистрибуторы, являющиеся уже не просто продавцами определенной продукции, но и поставщиками инженерных услуг, и связующим звеном между разработчиками и производителями электронных компонентов. Современный дистрибутор взаимодействует с клиентом еще на стадии разработки проекта. О роли дистрибутора на российском рынке электронники рассказывает Сергей Гудков, генеральный директор дистрибуторской компании «СпаркЛайн».

— **Охарактеризуйте, пожалуйста, в двух словах компанию «СпаркЛайн».**

— Компания относительно молода, основана во время, когда казалось, что конкуренция на рынке уже столь высока, что появление новых серьезных игроков невозможно. Но бурный рост российского рынка электронники создал повышенный спрос на электронные компоненты, вследствие чего возникла потребность и в новых дистрибуторах. Головные офисы компании расположены в Москве и Волгограде. Финансовый департамент находится в Москве, также и отгрузка товаров клиентам производится в основном с Московского склада. В Волгограде расположено руководство закупками, логистика, маркетинг. Достаточно устойчивое финансовое положение «СпаркЛайн» позволяет кредитовать наших постоянных клиентов, разумеется, при соблюдении юридических формальностей и проверки кредитоспособности.

Если прибегнуть к медицинским аналогиям, то «СпаркЛайн» можно уподобить частной клинике с высококвалифицированным персоналом, где наши постоянные посетители являются VIP-клиентами. Разумеется, не ко всем нашим потребителям подход одинаков — если покупатель использует нас как своего рода скорую помощь для поиска остродефицитной позиции, то и отношение к нему будет вежливо-формальное. Но для наших постоянных клиентов мы, продолжая медицинскую аналогию, — семейный доктор, а не районная поликлиника. Существует ряд требований к компаниям, которых мы причисляем к VIP-клиентам. Причем сумма ежемесячных закупок не является определяющей, а вот динамика роста компа-

нии и ее лояльность к «СпаркЛайн», доверие к нашим советам — факторы более значимые для нас.

Меня всегда удивляет поток запросов от некоторых российских производителей, ищущих компоненты у разных дистрибуторов. Подчас количество поставщиков у них доходит до нескольких десятков. Затраты на логистику возрастают. В то время как нашим постоянным клиентам мы поставляем подавляющее большинство номенклатурного перечня, в том числе, и в единичных количествах и проблемные позиции и т.д.

— **Каким образом «СпаркЛайн» выбирает своих поставщиков, каковы критерии выбора?**

— Основной критерий выбора — поставщик должен быть одним из мировых лидеров в своем секторе. В большинстве случаев диалог с потенциальным поставщиком начинался в результате поиска компонентов по заказу наших клиентов. Например, получив от нашего крупного клиента заказ на прецизионные потенциометры и датчики угловых перемещений, мы установили контакт с японской компанией SAKAE, выгодно отличающейся от конкурентов соотношением цена/качество. С тех пор отношения с SAKAE активно развиваются уже много лет и мы утвердились в правильности выбора. Схожая ситуация и с другими поставщиками.

— **Оказываете ли Вы техническую поддержку покупателям продукции?**

— Да, «СпаркЛайн» оказывает высококвалифицированную техническую поддержку клиентам. Часто в спецификацию закладываются позиции, поставка которых сопряжена с серьезными трудностями, или не устраивают условия поставки (срок,



цена и объем минимальной партии). Мы предупреждаем наших клиентов о возможных проблемах и предлагаем оптимальную замену. Мы также предлагаем своим партнерам услуги по оптимизации спецификации, исходя из стоимости и доступности компонентов, — трудоемкий процесс но мы предоставляем его как часть нашего сервиса. Часто на предприятиях нет должного взаимодействия между разработчиками и отделом снабжения, и когда спецификация уже попадает в отдел закупок, то принимать решения о замене труднодоступных компонентов, как правило, поздно. Мы стараемся помочь нашим клиентам выбрать компоненты оптимальные по стоимости и качеству для поставок на весь срок жизни проекта еще на этапе разработки. Наши специалисты также являются связующим звеном между разработчиками и инженерными службами компаний-производителей ЭК.

— **Перечислите, пожалуйста, основных поставщиков компании.**

— Среди наших поставщиков производители оптоэлектроники: Seoul Semiconductor; Edison-Opto; Osram Opto-Semiconductor; Lumileds; Excellence Opto; Avago Technologies; Toyota Gosei. Производители оптики для светодиодов: Ledil, KNATOD, L2optics, FRAEN. Мы поставляем комплексные решения, включающие светодиод, оптику, печатные платы (при необходимости MCPCB), комплектацию для драйверов и т. д.

В секторе электронных компонентов наши основные поставщики: Austriamicrosystems; Texas Instruments; National Semiconductor; On

Semi; Freescale; Fujitsu; Samsung и многие другие. Мы поставляем прецизионные потенциометры, промышленные манипуляторы, датчики перемещений, энкодеры производства SAKAE и TWK Elektronik. Много у нас и электромеханических и установочных изделий, отмечу поставщиков электродвигателей и редукторов — Portescap, TG-Drives, Mattke, Japan Servo.

«СпаркЛайн» — официальный дистрибутор в России компаний Seoul Semiconductor, Sakae Tshushin Kogyo, Portescap, и других. Мы являемся независимыми дистрибуторами ряда компаний, что позволяет нам предлагать более гибкие условия клиентам. Наша политика — не настаивать и не приуждать клиента к использованию определенного бренда. На «СпаркЛайн» иногда обижаются наши поставщики, когда мы предлагаем клиенту ряд решений от нескольких производителей, но таковы наши правила и философия работы. Бывали случаи, когда под определенный проект поставлялись комплекты светодиодов и оптики от пяти производителей и совместно с клиентом проводился сравнительный анализ продукции.

Проблема внутренней конкуренции между нашими поставщиками достаточно сложна. Большинство из них недовольны тем, что мы предлагаем своим клиентам конкурирующие решения. Но я убежден, что дистрибутор в первую очередь должен соблюдать интересы клиента. Именно поэтому столь широк диапазон наших поставок: от светодиодов до электроприводов. Мы будем работать с поставщиком при условии, что его продукция имеет преимущества перед конкурентами. Но такая ситуация на современном рынке встречается редко и не может продолжаться бесконечно долго.

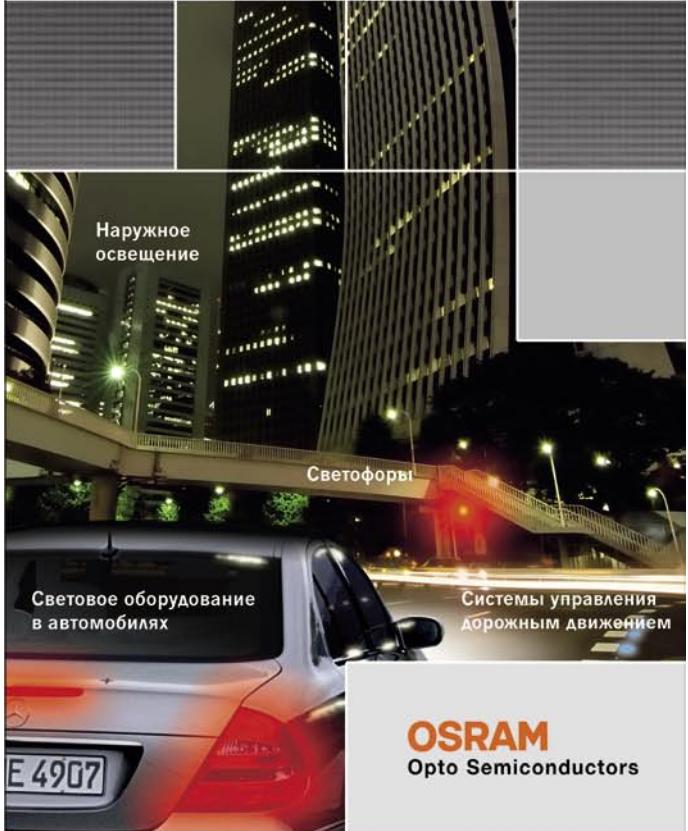
Отдельно коснусь вопроса так называемой «комплексной поставки» компонентов. Эта услуга доступна для наших клиентов. Но только для клиентов, стратегически перспективных для нас и лояльных нашей компании. Вопрос тут не в возможности поставки всей спецификации, а в поставке компонентов по оптимальной цене. Это тяжелая и кропотливая работа. И мы стараемся начинать ее еще на этапе формирования спецификации. Это наиболее эффективный подход.

— «СпаркЛайн» уделяет много внимания поставкам светодиодных источников света, которые по некоторым прогнозам в ближайшие 10 лет вытеснят традиционные (лампы накаливания). Какова Ваша точка зрения на проблему, как быстро будут прогрессировать светодиодные источники света?

— На мой взгляд, 2006 г. стал определяющим в эволюции твердотельных источников света. В конце 2006 г. серийная продукция нескольких производителей, в том числе Seoul Semiconductor (серия P4) и Edison-Opto (серия KLC8) перешагнула порог эффективности 100 лм/Вт для излучателей белого света. Для сравнения эффективность галогеновых ламп — 20...25 лм/Вт, а лучших образцов традиционных газоразрядных ламп — 90...100 лм/Вт. Среди концептуальных новинок конца 2006 г. — светодиоды и светодиодные модули Acliche от Seoul Semiconductor, работающие от сети 220 VAC. Эффективность Acliche с новыми модулями достигла 48 лм/Вт, что эквивалентно 57 лм/Вт для обычных светодиодов с учетом потерь преобразования AC/DC.

Думаю, что к концу 2007 г. световой поток одноваттных светодиодов достигнет 120...130 лм. Хотелось бы надеяться на дальнейшее снижение величины теплового сопротивления кристалл-подложка — важнейший параметр, ограничивающий применение мощных (3...5 Вт) светодиодов в приложениях с большим сроком службы.


RUTRONIK
 EUROPE



Наружное освещение
Светофоры

Световое оборудование в автомобилях
Системы управления дорожным движением

OSRAM
Opto Semiconductors

Сделайте Вашу жизнь более светлой

вместе с Rutronik Opto Division &
OSRAM Opto Semiconductors

Please visit us:
**Expo Electronica
Moscow
25. – 28.04.2007
Hall 4**

Оптоэлектроника повсюду - Как и мы!

- экраны различных типов
- подсветка (ЖКИ, переключатели, дисплеи ключи и т.д.)
- подсветка знаков и символов
- световые указатели (например, для ступенек, входов и т.д.)
- световые индикаторы
- внутреннее и внешнее световое оборудование в автомобилях
- светофоры и дорожные знаки
- освещение (уличное и внутреннее, направленный свет, подсветка и иллюминация, световая реклама)
- свет в медицине (подсветка в микроскопах, аварийное освещение)
- переносные источники света

Подробная информация о продуктах на www.osram-os.com

Committed to excellence.

 consult
 components
 logistics
 support

RUTRONIK Бетайлигунгсгезельшафт
м6Х Москва · Тел. (495) 1599255
Alexander_Kazarin@rutronik.com

rutronik.com

Сегодня сдерживающим фактором применения светодиодов в источниках света является не эффективность, а цена. Массовый рост производства и потребления светодиодов должен привести к снижению цен на высококачественную оптику, которая пока, надо признать, стоит неоправданно дорого.

Полагаю, что снижение стоимости 1-Вт светодиодов со световым потоком 100 лм до 1 долл. США, будет означать окончательную победу светодиодов. Возможно, это произойдет через 2–3 года. Убедительный пример – компания Philips заявила о планах свертывания производства традиционных ламп накаливания к 2016 г., но я думаю, что это произойдет значительно раньше. Прогнозы трехлетней давности обещали достижение светодиодами уровня эффективности 100 лм/Вт только к 2010 г., но реалии жизни превзошли ожидания.

— Каков Вы планируете развитие компании?

— Мы хотим расширить линейку поставок. Например, в 2006 г. у нас появились три новых поставщика, добавлены направления сервоприводов и систем автоматизации. Будем развивать производство печатных плат, которые мы изготавливаем на Тайване, в Китае и в Европе. В последнее время значительно вырос объем производства печатных плат на металлической основе – алюминии или меди – MetalCorePCB (MCPCB). Интерес к MCPCB является следствием увеличения использования мощных светодиодов и силовой электроники. Так как направление печатных плат является «сервисным» для наших клиентов, то уровень наценки на печатные платы минимален, и в результате наши клиенты получают платы по очень конкурентным ценам. Одним из главных направлений раз-

вития – сборка печатных плат за рубежом.

Инженерные услуги всегда были одним из приоритетов нашего сервиса. В штате продаж и маркетинга нашей компании нет (и не будет при моем руководстве) сотрудников без высшего радиотехнического образования. Мы должны говорить с клиентами на одном языке.

В долгосрочной перспективе мы стараемся найти свое место на будущем рынке электронных компонентов после вступления России в ВТО, когда нас всех ждут большие изменения. Но главная стратегическая цель компании – обеспечивать наивысший уровень сервиса нашим клиентам. Судить насколько это у нас получается – дело наших покупателей.

Материал подготовил Леонид Чанов

СОБЫТИЯ И ЛЮДИ

ПАМЯТИ ПАТРИОТА

23 марта 2007 г. на 69-м году жизни после тяжелой продолжительной болезни скончался Глеб Андреевич Ильенко.

Глеб Андреевич Ильенко родился 27 сентября 1938 г. в г. Ленинграде. Пережил блокаду, в детские годы переехал в Чувашию. В 1960 г. окончил Казанский химико-технологический институт им. С.М. Кирова.

После окончания института работал на Чебоксарском заводе им. В.И. Чапаева инженером-конструктором, мастером по ремонту оборудования, механиком цеха, главным механиком. В 1966–1969 гг. Ильенко был директором Чебоксарского завода «Химтекстильмаш». С 1969 по 1970 гг. Глеб Андреевич работал первым заместителем председателя исполнкома Чебоксарского городского совета народных депутатов. В августе 1970 г. Ильенко был назначен директором строящегося Чебоксарского приборостроительного завода (ныне – ОАО «Научно-производственный комплекс «ЭЛАРА»), который возглавлял более 35 лет.

Под руководством Ильенко Чебоксарский приборостроительный завод за короткое время превратился в одно из крупнейших предприятий республики, став ведущим в отрасли по производству изде-

лий авиационного приборостроения. После распада советской системы Глеб Андреевич смог провести модернизацию производства, довести уровень технического перевооружения до 90%. Ильенко активно участвовал в создании новой системы производственной кооперации в российской промышленности.

Глеб Андреевич Ильенко награжден орденом «За заслуги перед Отечеством» IV степени, орденами Ленина, «Знак Почета», Трудового Красного Знамени, Почетной грамотой Чувашской Республики, Золотым знаком «Золотой запас Отечества». Заслуженный работник промышленности Чувашской АССР, почетный гражданин г. Чебоксары, кандидат экономических наук.

26 марта на траурный митинг попрощаться с Глебом Андреевичем приехали руководители многих предприятий из разных городов России, пришли, чтобы выразить свое уважение и признательность, тысячи жителей Чебоксар.

На митинге коллеги и близкие говорили о том, как Глеб Андреевич любил свое дело, как уважал труд, говорили



об энергии, силе и смелости первого руководителя «Элары». Много было сказано и о его настоящей доброте, о том, как ценил Глеб Андреевич красоту, как любил Чувашию, которую называл своей родиной, как тепло относился к близким людям.

На митинге было предложено назвать предприятие «Элара» именем Глеба Андреевича Ильенко. И это правильно. Воспитание человеческих ценностей – главная задача общества. И поэтому известность, уважение и признательность должны получать люди, своим примером показавшие, как красиво и полноценно можно жить, не размениваясь на мелочи.

Своей жизнью Глеб Андреевич Ильенко подтвердил, что для мужчины главное – Дело, что нужно быть сильным и любить свою землю.

«ИД Электроника» выражает соболезнование родным, друзьям и коллегам Глеба Андреевича.



Play it again, EBV !

EBV Elektronik – „Дистрибутор Года“ 2006

По результатам 2006 года EBV Elektronik получил награду «Дистрибутор Года» от целого ряда производителей компонентов:

Avago Technologies, Brilliance Semiconductor, Freescale Semiconductor, Infineon Technologies, ISSI, National Semiconductor и OSRAM Opto Semiconductors.

Мы хотим посвятить все эти награды Вам, нашим Заказчикам и Клиентам, и поблагодарить Вас за оказываемое нам доверие !

Именно благодаря Вам мы являемся лидирующим специализированным дистрибутором активных компонентов в Европе, и это положение мы продолжим укреплять в 2007 году вместе с Вами !

Distribution was yesterday. Today is EBV.

127486 Москва | © +7 495 937 87 07 | www.ebv.com

RoHS Trusted
Licence No.
KM 500282

ELECTRONICS DESIGN WORLD

Search For **SEARCH** To view all RoHS compliant products [Click here](#)

Giving Electronic Design Engineers Choice in Electromechanical Products

A selection of emech design highlights. This kinetic technology explained here!

Create superior products fast with Farnell InOn

TECHNOLOGY FIRST

New! Panasonic ESD Suppressors

Excellent transmission quality with the lowest capacitance values in the industry.

Panasonic
ideas for life

Dial in Performance

The latest family of switching regulators by National Semiconductor. Find out more...

National Semiconductor
The Right & Sound Choice

Electronics Design World is intended to provide general information about Farnell InOne and products, services and developments relevant to the Electronic Design market. We use all reasonable efforts to ensure that the information generated by Farnell InOne is accurate and up to date and that third parties providing materials are reputable but do not verify the information they provide. In line with our [Terms of Access](#), we do not warrant the accuracy, completeness or relevance of any information or give any representation as to its or any product's suitability for your purpose or any particular application.

Возможно самый широкий выбор компонентов

- ▶ Комплектующие для Вас от **3000** ведущих производителей мира
- ▶ Все для разработок, ремонта и производства в любом количестве
- ▶ Более **400000** наименований компонентов высшего качества
- ▶ Техническая поддержка, тех. описания и RoHS сертификаты on-line
- ▶ Отличный сервис: доставка товара в Россию от 3 до 10 дней
- ▶ Дополнительно **6000000** компонентов в системе ProductFind
- ▶ Просто, быстро, круглосуточно: поиск, квотация, размещение заказа на интернет-ресурсе **www.farnell.com**



Контакты: Тел. +441133875369 Email: russia-sales@farnell.com

В России: comp@sovtest.ru, office@elim.ru, cmp@argussoft.ru, sec@sec-online.ru

www.farnell.com

A Premier Farnell Company

'Best Online Business'
and 'Company
of the Year'

Elektra O6
European Business Industry Award

