

## Tianma и NLT: вместе, чтобы победить

**В прошлом году было принято решение о слиянии китайской компании Tianma Microelectronics, всемирно известного производителя TFT-дисплеев и AM-OLED-индикаторов, и японской NLT Technologies (ранее NEC), выпускающей TFT-дисплеи для ответственных применений. Мы обратились к Томасу де Лаару (Thomas de Laar), руководителю индустриального и телекоммуникационного направления в Tianma NLT Europe, с просьбой прокомментировать это событие.**

— *Расскажите, пожалуйста, о причинах объединения Tianma Microelectronics и NLT Technologies. Какую компанию вы представляете?*

— На самом деле я представляю обе компании. На сегодня процесс слияния уже завершен, в Европе мы открыли новую фирму Tianma NLT Europe, которая будет поставлять дисплеи под брендами Tianma и NLT. Причины объединения следующие. Японская NLT владеет многими технологиями, что позволяет ей предлагать, например, сверхъяркие TFT-панели для уличного применения, способные работать при прямом солнечном свете. С другой стороны, Tianma сильна в производстве дисплеев небольшого размера (на китайском рынке очень востребованы дисплеи для бытовых приборов), причем эта компания на своих многочисленных фабриках внедрила технологии NLT. Таким образом, в итоге от слияния выигрывают все: Tianma получает доступ к новым технологиям, а NLT сможет снизить стоимость продуктов и сделать их более доступными для заказчиков. В Европе Tianma акцентирует внимание на приложениях для автоматизации процессов, у компании уже много заказчиков в этом регионе, появилась узнаваемость продукта. Компания активно работает на промышленном и медицинском рынках, предлагая новые дисплеи с размерами от 1,4". NLT сконцентрирована на производстве дисплеев для ответственных применений, в том числе для медицинских приборов. При этом оба бренда хорошо представлены на промышленном рынке Европы. В России нашим дистрибьютором является компания «ЭЛТЕХ», мы предоставили ей полную франшизу на продукты Tianma и NLT. Tianma производит не только TFT-дисплеи, но и ЖК-дисплеи с пассивной матрицей, которые «ЭЛТЕХ» также представляет на российском рынке.

— *У вас только один дистрибьютор в России? Есть ли представители в странах СНГ?*

— В России мы ведем бизнес только через компанию «ЭЛТЕХ», и эта ситуация нас полностью устраивает. Что касается других стран, то на Украине сейчас слишком сложная политическая обстановка. А в продвижении нашей продукции в остальные страны СНГ мы надеемся на помощь «ЭЛТЕХ». И работа в этом направлении идет, год назад эта компания открыла офис в Минске (Белоруссия), и мы уверены в успешной работе с белорусскими заказчиками.

— *Для клиентов вы теперь являетесь единой компанией или двумя разными с одним владельцем?*

— На данный момент мы представляем собой одну компанию — Tianma NLT. Мы сохранили оба бренда, поскольку у Tianma и NLT разные заказчики. Слияние сделает для клиентов доступными предложения обеих компаний, что позволит им использовать более широкую линейку продуктов для своих конечных изделий. То есть сейчас заказчики Tianma могут приобретать продукцию NLT, и наоборот.

— *Какие конкурентные преимущества появятся у вас в итоге слияния?*

— До слияния у каждой компании были свои конкуренты. Так, NLT конкурировала в одном сегменте с несколькими японскими компаниями, например Mitsubishi и KOE, а в другом — с тайваньскими фирмами, в частности с AUO. Tianma конкурировала в основном с китайскими и тайваньскими производителями, такими как Ampire и Truly. Теперь у компании несколько крупных заводов в Китае, что позволит внедрять новые технологии для обеспечения лучшего качества продукта. Кроме того, это снизит стоимость изделий, что сделает нас более успешными на рынке.

— *Кто ваши основные конкуренты в России и Европе?*

— В России наши основные конкуренты — Mitsubishi и AUO. В Европе все сильно зависит от региона. Главными соперниками на рынке High-end-изделий для нас явля-



Томас де Лаар (Thomas de Laar),  
руководитель индустриального  
и телекоммуникационного направления  
в Tianma NLT Europe

ются Mitsubishi, Sharp и KOE, в среднем сегменте — AUO, а для продукции Tianma — Ampire и Truly.

— *В каких направлениях вы намерены развивать линейку продукции? Какие разработки дисплеев планируете предложить в будущем?*

— Для заказчиков мы планируем развивать несколько линеек. Во-первых, это сверхъяркие дисплеи для автомобилей и других применений, например морских систем. Во-вторых, дисплеи с высоким разрешением (Full HD). В-третьих, дисплеи с проекционно-емкостными сенсорными экранами (PCAP — projective capacitive), которые сегодня популярны на рынке. В данной области полноценные решения Tianma NLT удовлетворяют потребности современных заказчиков. Также сохранится линейка стандартных дисплеев. Мы хотели бы стать более клиентоориентированными и готовы создавать дисплеи под нужды заказчика. Слияние компаний позволит нам реализовать это направление.

— *Россия отличается разнообразным климатом, у нас есть области с крайне неблагоприятной погодой, такой как постоянные дожди или сильные морозы. Будут ли созданы дисплеи для использования в столь сложных условиях?*

— Такие климатические условия не только в России, но и в Канаде и Норвегии, например. Мы уже выпускаем TFT-панели и дисплеи с проекционно-емкостными сенсорными экранами, способные работать на улице при дожде и  $-30\text{ }^{\circ}\text{C}$ , это новые технологии,

и они уже доступны для потребителя. Также на данный момент мы предлагаем дисплеи, которые имеют температуру хранения  $-40^{\circ}\text{C}$  (storage temperature). Следующий шаг — разработка дисплеев, функционирующих при температуре  $-40^{\circ}\text{C}$ , а затем и при  $-55^{\circ}\text{C}$ .

— **На данный момент вы предлагаете очень длительные, до 24 недель, сроки поставки. Планируется ли сокращение сроков производства хотя бы до десяти недель?**

— Мы работаем над этим вопросом силами двух компаний, у которых разные

сроки изготовления. Обычно стандарт для NLT — 16 недель, для Tianma — 14 недель. В сентябре 2015 года мы сняли с производства продукты с CCFL-подсветкой и должны были доработать последние заказы, что создало большую нагрузку на производство. В результате на все остальные продукты срок поставки увеличился до 24 недель. В длительной перспективе мы планируем ускорить выполнение заказов до восьми недель, но в ближайший год возможно сокращение только до 12–16 недель.

— **Каковы планы новой компании по развитию бизнеса в России?**

— В настоящее время мы планируем укреплять сотрудничество с компанией «ЭЛТЕХ», будем вместе работать над продвижением нашей продукции на выставках, семинарах, вебинарах и других ресурсах. В России иногда возникают трудности в работе из-за языкового барьера, но, думаю, общими усилиями мы справимся и с этим. ■

*Интервью провела Ольга ЗАЙЦЕВА*