

У Vishay всегда есть что предложить

Последнее время в связи с непростой ситуацией, возникшей на мировом рынке ЭК, многим крупным зарубежным производителям приходится менять свою политику по продвижению и сбыту производимой продукции. Не осталась в стороне и американская фирма Vishay. На московской выставке «Экспо-Электроника» мы встретились с главой российского представительства Vishay Владимиром Васильевым.

Пожалуйста, несколько слов об истории Vishay?

Компания основана Феликсом Зандманом (место рождения — Гродно) в 1962 году в США. Следует отметить, что Вишей — название места в Литве, и компания получила это имя в память членов семьи — жертв Холокоста.

К восьмидесятым годам Vishay стала ведущей фирмой в области специальной продукции — прецизионных BULK METAL и токочувствительных резисторов, используемых, главным образом, в измерительной технике. С 1985 активно проводится политика приобретения известных компаний-производителей ЭК:

1985 — DALE;
1987 — DRALORIC;
1988 — SFERNICE;
1992 — SPRAGUE;
1993 — ROEDERSTEIN;
1994 — VITRAMON;

1997 — LITE-ON POWER Semiconductor Corporation («LPSC»);

1998 — TELEFUNKEN и SILICONIX, ранее принадлежавшие TEMIC.

На сегодняшний день Vishay Intertechnology, Inc. входит в тысячу крупнейших компаний с годовым оборотом около \$1,8 млрд, являясь одним из основных мировых производителей пассивных ЭК, дискретных полупроводниковых компонентов, инфракрасных излучателей, фотоприемников и силовых микросхем.

Что касается последних изменений, то здесь можно отметить, что Vishay продает принадлежащие ей 65 % акций Lite-On Power Semiconductor Corporation («LPSC»). Это связано с тем, что приобретенная в 1998 году TELEFUNKEN предлагает схожую номенклатуру, при этом находясь в Европе. Vishay удобнее управлять европейским предприятием.

Как компания осваивает российский рынок?

Vishay — не новичок на нашем рынке. Впервые компания пришла в Россию в начале девяностых. В те годы рассматривались проекты создания собственного производства Vishay на территории нашей страны, а также совместного производства с одним из российских предприятий. Тогда, по различным

причинам, это не получилось. В дальнейшем компания работала на нашем рынке через своих дистрибьюторов. Со временем, для более успешной работы на российском рынке, было принято решение открыть собственное представительство Vishay в СНГ. И наконец, в 1999 году было зарегистрировано представительство компании в Москве.

К сожалению, это безусловно важное событие совпало со сложной ситуацией, возникшей на мировых рынках вокруг поставок ЭК. Наметился дефицит некоторых изделий. Фирма перестала успевать удовлетворять потребности основных потребителей, среди которых — производители автомобильной электроники, компьютерного и телекоммуникационного оборудования. Сначала «лихорадило» поставки керамических MLCC-конденсаторов. Затем пришел черед танталовых конденсаторов, полевых транзисторов. Сегодня в дефиците уже SMD-резисторы. Не менее сложная ситуация и со всеми полупроводниковыми компонентами.

Какие действия предпринимает руководство Vishay для преодоления этой сложной ситуации?

Благодаря резкому росту рынка телекоммуникационного оборудования, а это, как уже говорилось, один из главных потребителей нашей продукции, спрос на компоненты Vishay продолжает расти. Например, продажи мобильных телефонов, по прогнозам аналитиков, должны вырасти с 260 млн в прошлом году до 400 млн в этом году. Это значит, что производство компонентов, производимых компанией для мобильной телефонии, должно возрасти.

Подобная перспектива заставила руководство Vishay пересмотреть свою политику. Пришлось заново решать для себя, как и с кем работать.

Во-первых, были приняты меры, направленные на увеличение объемов продукции, выпускаемой для мобильной телефонии. В частности, работа заводов была переведена с двухсменного на трехсменный режим.

Следующим шагом было сокращение ряда номиналов производимой продукции для того, чтобы основное внимание сконцентрировать на производителях телекоммуникацион-

ного оборудования. Что, естественно, ограничило количество прямых потребителей.

Кроме того, претерпела изменения политика в области дистрибуции ЭК — число дистрибьюторов Vishay было сокращено. Пересмотрены взаимоотношения со многими дистрибьюторскими компаниями.

С какими дистрибьюторскими компаниями Vishay сегодня рекомендует работать своим российским потребителям?

В области дистрибуции на российском рынке пока больше вопросов, чем ответов. Сегодня мы рекомендуем нашим российским заказчикам обращаться к крупнейшим европейским дистрибьюторам, имеющим собственные склады, либо к их российским представителям. ARROW/Sroerle в России представляет «ПЭК», Avnet — Macro Team, а EBV имеет собственное представительство в Москве.

Наличие развитой складской системы в нынешних условиях является одним из основных условий для работы Vishay с дистрибьюторской фирмой. К сожалению, в России сегодня очень мало компаний, имеющих собственные склады надлежащего уровня. А если фирма и имеет склад, то зачастую возникает много вопросов по его содержанию: не всегда ясно, где и у кого куплены те или иные импортные ЭК. Понятно, что в реальной экономической ситуации в стране дистрибьюторам невыгодно брать кредиты для поддержания склада. Зарубежные дистрибьюторы в этом отношении выигрывают.

Что Vishay предлагает сегодня на нашем рынке?

Пока мы не в состоянии удовлетворить запросы на некоторые пользующиеся здесь спросом компоненты. Мы не принимаем сегодня заказы на танталовые конденсаторы, на многослойные конденсаторы, на резисторы в исполнении для поверхностного монтажа. Это не означает, что продукция компании недоступна. Просто в текущем году перечисленную выше продукцию можно приобретать через дистрибьюторов.

Тем не менее есть продукция, которая более доступна на российском рынке. Это многие позиции по металлопленочным резисторам, по целому ряду алюминиевых электро-

литических конденсаторов, широкий ассортимент пленочных конденсаторов, большой выбор таких интересных и важных в современных электронных устройствах помехозащитных конденсаторов, как пленочных, так и керамических, и других специфических ЭК, например для силовой и промышленной электроники, светотехники, измерительной техники.

Ваш прогноз развития российского рынка ЭК в ближайшие годы. Какое место на нем вы отводите Vishay?

Чудес не бывает. Есть спрос — будет предложение. Другой вопрос — от кого поступит то или иное предложение. Полагаю, что сейчас появились хорошие перспективы для отечественных производителей ЭК.

Что касается Vishay — мы будем использовать свои преимущества производителя широкого спектра дискретных ЭК, формировать рынок таких компонентов, которые доступны от производителя, и развивать партнерские отношения с предприятиями-производителями, ориентированными на принятие самостоятельных решений. ■

**Интервью провел
Павел Асташкевич**