

# Samsung Electro-Mechanics: Прорыв на российском рынке

**Интервью с координатором продаж в Восточной Европе компании Samsung Electro-Mechanics г-ном Джеймсом Пюном (James Pyun).**

— *Марка Samsung хорошо известна в России в основном благодаря бытовой технике этой компании. Нашим читателям было бы интересно больше узнать о Samsung Electro-Mechanics. Как развивалась это направление и в каких взаимоотношениях оно находится с Samsung Electronics?*

— Компания Samsung Electro-Mechanics была основана в 1973 г. Изначально вся продукция нашей фирмы производилась для нужд Samsung Electronics. Со временем появились возможности для обслуживания других покупателей. В итоге сейчас Samsung Electro-Mechanics продает Samsung Electronics менее 30 % своей продукции.

— *С какого момента вы перестали ориентироваться только на Samsung Electronics?*

— Этот процесс начался в 1995 г. Сегодня изделия Samsung Electro-Mechanics находятся в честной конкуренции с продукцией других производителей, поставляющих компоненты для Samsung Electronics. Выбор происходит на равных условиях. Нам приходится нелегко, так как в борьбу вступают ведущие гранды мировой электронной индустрии.

— *Переверес, скажем так, «внешних» продаж Samsung Electro-Mechanics существует благодаря реальному росту объемов производства или из-за того, что Samsung Electronics ставит вашу компанию в равные условия с другими поставщиками?*

Конечно же, идет рост. По объему производства Samsung Electro-Mechanics занимает седьмое место в мире среди производителей электронных компонентов. В 2003 г. мы планируем выйти на третье место. По каждому из направлений наши производственные возможности далеко превосходят потребности внутреннего рынка. После того как мы захватили основную часть корейского рынка, возникли все предпосылки для освоения мирового пространства.

— *Пожалуйста, несколько слов о производственных возможностях Samsung Electro-mechanics.*

— В настоящее время наша компания имеет двадцать заводов по всему миру. Три из них расположены в Корее, а остальные девять — за рубежом.

Девять предприятий Samsung Electro-Mechanics производят только пассивные компоненты. Среди них два завода в Корее по производству MLCC-компонентов, очень большой завод на Филиппинах.

В апреле 2001 г. было открыто новое предприятие в Венгрии для обслуживания европейского рынка.

— *Могли бы вы назвать основных потребителей продукции Samsung Electro-Mechanics?*

— Нашими основными потребителями являются такие фирмы, как Matsushita, Sony, Thomson, Motorola, Nokia, Siemens, Sagem, Alcatel и другие крупнейшие мировые производители электроники. Самыми крупными потребителями MLCC-конденсаторов нашей фирмы являются Motorola, Siemens и Thomson.

— *Расскажите, пожалуйста, поподробнее о группах продукции Samsung Electro-Mechanics?*

— Из пассивных компонентов мы производим SMD многослойные керамические конденсаторы, SMD резисторы, танталовые конденсаторы, SMD-индуктивности, двухслойные конденсаторы. Кроме того, мы делаем многослойные печатные платы, компьютерную периферию (в том числе, клавиатуры, мыши и т. д.), FBT-трансформаторы, телевизионные тюнеры. На сегодняшний день Samsung Electro-Mechanics занимает первое место в мире по производству тюнеров и FBT-трансформаторов. Также много изделий производится для рынка телекоммуникаций и интернет-приложений (карточки, PC-камеры и т. д.).

Samsung Electro-Mechanics уделяет огромное внимание производству и разработкам в области SMD-компонентов. Вы можете увидеть, что новинки в области SMD-компонентов часто появляются у Samsung Electro-Mechanics раньше, чем у других производителей. Например, в октябре прошлого года наша компания первой в мире начала серийный выпуск самых маленьких MLCC типоразмера 0603 (0201 по EIA), имеющих размеры 0,6 × 0,3 мм.

— *По какому принципу строится дистрибьюторская сеть вашей компании? Как выбираются дистрибьюторы? Какие основные требования к ним?*

— Дистрибьюторская сеть Samsung Electro-Mechanics гораздо сильнее развита в Европе, нежели в США. Политика нашей компании состоит в том, что мы работаем с двумя или тремя дистрибьюторами в каждом конкретном регионе. Кроме того, существуют соглашения и с глобальными дистрибьюторами. Наиболее крупные наши партнеры среди

них — это Rutronic, TTI, Future Electronics. В Северной Европе мы начали работу с Arrow.

Сотрудничая с крупными дистрибьюторами, мы отдаем себе отчет в том, что они не могут продавать только продукцию Samsung Electro-Mechanics. В этом смысле работать с локальными дистрибьюторами удобнее. Основное требование к ним, состоит в том, что, если они покупают у нас те или иные группы компонентов, по этим группам они должны продавать в основном продукцию Samsung Electro-Mechanics. Также особое внимание уделяется тому, какие возможности фирма имеет на этом рынке, насколько хорошо она его знает. Очень важны и технические знания: сотрудники фирмы-дистрибьютора должны хорошо разбираться в продукции, которую они поставляют заказчику. Важно также, чтобы локальные дистрибьюторы через свою сбытовую сеть покрывали всю территорию данного региона.

**— Когда Samsung Electro-Mechanics начал работу на российском рынке?**

Мы всегда осознавали, что российский рынок имеет хороший потенциал для потребления нашей продукции. В начале 90-х мы пытались работать напрямую с российскими телевизионными заводами. Со временем в России начался спад производства, и наши попытки не увенчались успехом. Не имея достаточных знаний о российском рынке, а также опыта работы в российских условиях, мы временно воздержались от дальнейших шагов по освоению российского рынка. Однако с каждым годом мы получали все больше и больше информации о том, что рынок растет, производство поднимается, увеличивается число потребителей SMD-компонентов.

Реально мы начали работать в России с начала 2001 г. Выходя на рынок, мы стали искать компанию, которая бы обладала наибольшими знаниями о рынке именно в тех группах компонентов, которые производит Samsung Electro-mechanics, прежде всего SMD-компонентах. Нам требовались партнеры, которые реально могли бы продвинуть нашу продукцию в России.

**— А какие изделия вы намерены в основном продвигать в нашей стране?**

— В первую очередь это SMD-компоненты.

**— Вы считаете наш рынок перспективным для Samsung Electro-mechanics?**

— Несомненно. Он имеет большой потенциал. Грядущая замена технологического оборудования промышленных предприятий вселяет большие надежды на развитие нашего бизнеса в России. С другой стороны, это один из относительно свободных пока рынков.

**— Кто же стал вашим партнером в России?**

— Первый год работы прошел очень успешно. Ставка была сделана на компанию «Полисэт», которой удалось буквально прорвать рынок. Мы считаем, что в области SMD-компонентов мы добились большого успеха благодаря усилиям специалистов этой фирмы. Мы надеемся на долгосрочное сотрудничество, так как со стороны «Полисэт» видны реальные результаты. Идет ощутимый рост объема продаж, за год нам удалось взять значительную долю рынка в области SMD-

компонентов. И мы считаем, что это происходит благодаря тому, что «Полисэт» наиболее полно удовлетворяет запросы клиентов России и стран СНГ.

Сейчас в России у нас есть еще несколько дистрибьюторов, и мы находимся на стадии выбора двух-трех основных партнеров.

**— Кто является вашими основными конкурентами на российском рынке? Те же игроки, что и на мировом рынке?**

— Да. Это такие компании, как Yageo, Murata и другие известные производители.

**— Что помогает Samsung Electro-Mechanics успешно конкурировать со столь серьезными компаниями? Почему заказчики предпочитают вашу продукцию?**

— Первая причина — это высочайшее качество нашей продукции. Во-вторых, мы уделяем огромное внимание системе поставок, системе логистики, стремимся, чтобы потребитель получал заказываемые изделия точно в срок. В-третьих, проводим довольно гибкую ценовую политику, идем навстречу интересам покупателей.

**— Не планируется ли открыть представительство в России для более плотной работы на нашем рынке?**

— Это есть в наших планах, но не самых ближайших. Сейчас мы работаем только через дистрибьюторов. Со своими проблемами каждый конкретный клиент может обратиться к дистрибьютору и получить полную поддержку.

**— Как осуществляются поставки? Каковы их сроки?**

— Для наиболее популярных позиций среди пассивных компонентов мы вынуждены держать небольшой склад для обеспечения быстрых поставок. Но в большинстве случаев производство происходит под заказ. Мы стараемся отходить от политики работы на склад. Отслеживая тенденции и прогнозируя запросы, мы загружаем наши производственные мощности.

В настоящее время для MLCC цикл производства составляет один месяц, чип-резисторов — две недели, танталовых конденсаторов — три недели.

**— Пожалуйста, несколько слов о технической поддержке. Что нужно делать заказчикам, если возникают какие-то проблемы?**

— Обращаться к нашим дистрибьюторам. Со средними и крупными потребителями вся техническая поддержка осуществляется через дистрибьюторов. Дистрибьютор обязан обеспечить полную техническую поддержку заказчику. У нас существует постоянный контакт с техническими службами наших партнеров. В сложных ситуациях наши специалисты приезжают и вместе с дистрибьютором помогают заказчику решить его проблемы.

Я считаю, что наши дистрибьюторы в России и СНГ, в частности компания «Полисэт», способны оказать самую квалифицированную поддержку клиентам, и решить все возникающие вопросы.