

«ПРОЧИП». ИТОГИ И ПЛАНЫ



АЛЕКСАНДР БАЛАКИРЕВ, директор подразделения «ПРОЧИП»

Около года прошло с момента появления на рынке дистрибуции электронных компонентов нового бренда, принадлежащего компании «ПРОСОФТ», презентация которого прошла в рамках выставки «Экспо-Электроника-2014». Теперь настало время подведения итогов богатого событиями 2014 г. и планирования будущей деятельности «ПРОЧИП» для адекватного ответа на меняющуюся рыночную и политическую ситуацию в России.

ПОЧЕМУ МЫ СОЗДАЛИ «ПРОЧИП»

Многие наши партнеры и клиенты спрашивали, зачем нам потребовалось создавать «ПРОЧИП». И мы отвечали, что создание нового бренда – закономерное событие, которое непременно должно было произойти. Изначально компания «ПРОСОФТ» являлась дистрибьютором компонентов АСУ ТП и процессорных модулей. Но позже, наряду с расширением программы поставок, «ПРОСОФТ» стала предлагать комплексные решения в области автоматизации технологических процессов, и начала сотрудничать с мировыми лидерами в производстве систем электропитания, телекоммуникационных шкафов и стоек для сложного оборудования. Именно благодаря комплексному подходу к решению задач клиентов компания «ПРОСОФТ» стала широко известна среди проектировщиков и разработчиков управляющей аппаратуры.

Однако параллельно с дистрибуцией элементов сложных систем управления технологическими процессами развивалось направление поставок электронных компонентов, изначально ориентированное на удовлетворение потребностей в комплектующих наших основных партнеров, производящих радиоэлектронную аппаратуру. И спустя несколько лет мы существенно расширили спектр поставляемой продукции и географию клиентов, используя сеть филиалов и дилеров.

Этот, несомненно, положительный процесс имел оборотную сторону. Дело в том, что многие потребители, деятельность которых не имеет отношения к АСУ ТП, основной специализации «ПРОСОФТ», редко ассоциировали компанию с дистрибуцией электронных компонентов. И после проведенных

маркетинговых исследований руководство компании «ПРОСОФТ» приняло решение о создании обособленного подразделения с собственным брендом – «ПРОЧИП» (производное от слов «ПРОСОФТ» и «ЧИП»), объединившего профессионалов в области брендинга, инженерии и маркетинга, за плечами которых не один год работы в крупных дистрибьюторских и производственных компаниях, научно-исследовательских институтах и научных лабораториях ведущих вузов России. Мы надеялись, что «ПРОСОФТ» в лице «ПРОЧИП» сможет более уверенно работать на рынке дистрибуции электронных компонентов, и теперь, год спустя, можно говорить о том, что наши надежды оправдались.

ЧТО УДАЛОСЬ СДЕЛАТЬ ЗА МИНУВШИЙ ГОД

После введения западными странами санкций мы с нашими зарубежными партнерами сочли, что ограничения будут недолгими, и экономические отношения от этого не пострадают. Но мы ошиблись, санкции не отменялись, а лишь усиливались. Добавил пессимизма и обвал рубля, что потребовало введения в бизнес-процессы элементов ручного антикризисного управления.

Наши зарубежные партнеры, выпускающие продукцию для ответственных применений, такие как Cree, Interpoint и RFHIC, с пониманием отнеслись к сложившейся ситуации, и благодаря этому нам удалось сохранить наших клиентов, хотя некоторые проекты все же пришлось заморозить. При этом для потребителей промышленных электронных компонентов существенным ударом стало не столько введение санкций, сколько нестабильный курс рубля. С целью снижения негативных внешних

факторов мы перешли на индивидуальный подход к клиентам в вопросах ценообразования, что стало возможным благодаря гибкой политике наших вендоров, которым мы очень благодарны.

Линейка поставок электронных компонентов в минувшем году не претерпела существенных изменений, что, в первую очередь, связано со стремлением сохранить веру в российский рынок у наших зарубежных партнеров. В настоящее время среди наших вендоров такие компании как Anadigm, специализирующаяся на производстве программируемых аналоговых микросхем для обработки сигналов, Cree, Interpoint (производитель высоконадежных источников питания), Micrometals (производитель сердечников), MPS, Sharp, Wago, RFHIC, TDK-Lambda, XP Power (производитель источников питания), Philips Lumileds, RDC (производитель микроконтроллеров), Semileds, Mentor, LEDiL и Carclo (производители вторичной оптики для светодиодов), i-sft (производитель дисплеев), AUO, Litemax (производитель высококонтрастных дисплеев), Lumineq (производитель уникальных электролюминесцентных дисплеев), Grayhill, Bulgin, HARTING (производители качественных соединителей) и другие. Особо стоит отметить увеличение интереса к производителям из стран, не поддержавших санкции против России. Например, мы зафиксировали рост продаж продукции компании RFHIC из Южной Кореи, которая занимается разработкой и производством СВЧ-усилителей, интегральных микросхем на основе арсенида и нитрида галлия.

Но вместе с тем, мы пришли к пониманию, что без структурных изменений в нашей деятельности не обойтись, и как говорится, ввели план «Б». Суть

его сводилась к усилению взаимодействия с нашими клиентами в части проектной работы и сервиса. Мы и ранее вели работу в части поставок полупроводниковых материалов, проведения совместных заказных разработок и оказания foundry-услуг. Однако теперь мы усилили это направление за счет дополнительного привлечения производителей из Юго-Восточной Азии в части foundry-сервиса, а также за счет перевода на качественно новый уровень инженерной и информационной поддержки клиентов.

Вторым нашим шагом на пути преодоления внешней кризисной ситуации стало усиление работы с отечественными производителями электронных компонентов, активно предлагающих инновационные разработки для замещения продукции западных компаний в ответственных приложениях. Так, мы включили в программу поставок продукцию молодого российского производителя НПП «Арбелос», объединившего группы разработчиков из Дубны, Зеленограда и Москвы. Помимо этого мы расширили сотрудничество со многими ведущими российскими производи-

телями дискретных силовых и ВЧ/СВЧ электронных компонентов.

О ПЛАНАХ «ПРОЧИП» НА БУДУЩИЙ ГОД

Сложившаяся негативная внешняя обстановка на российском рынке электронных компонентов еще не изменилась, но стабилизация курса национальной валюты и возвращение к прогнозируемому поведению цен на нефть вселяют некую уверенность в то, что спустя год-два российская экономика сможет демонстрировать пусть и небольшой, но устойчивый рост, особенно в обрабатывающей сфере.

Исходя из этих предположений, «ПРОЧИП» не только продолжит сотрудничество с ведущими зарубежными производителями электронных и коммутационных компонентов, входящими в нашу линейку поставок, но и усилит свои позиции в части проектной работы, позволяющей нашим заказчикам использовать передовые технологии электроники в собственных разработках. Наряду с этим мы и далее будем укреплять связи с отечественными производителями, хотя справедливости

ради надо признать, что за последние двадцать лет отечественная электронная промышленность существенно отстала от мировых производителей, и это отставание не только технологическое, но и кадровое. Конечно, при наличии инвестиций можно закупить новые станки и организовать производство, но без образованных и мотивированных специалистов невозможно начать выпуск высокотехнологичной продукции.

Со своей стороны мы с оптимизмом смотрим в будущее российской электроники и будем вести совместную работу с отечественными производителями, что и делали ранее, воссоздавая утраченные традиции, осваивая новые технологии и, конечно, помогая в подготовке кадров новой формации, желающих работать в России.

В заключение мне хотелось бы поблагодарить всех наших партнеров, дилеров и представителей, а также пожелать удачи всем российским компаниям в нелегком деле возрождения забытых традиций и освоения новых технологий для производства и продвижения на рынок качественных продуктов.