

A large, light grey graphic element consisting of three vertical bars that taper to a point at the bottom, resembling a stylized arrow or a bracket, pointing downwards towards the text.

#32012

INFOCUS:



Американский рынок

Общение — ключ к успеху

Поскольку корпорация NSAV выходит на американский рынок печатных плат (ПП), мы обратились к Джину Вайнеру, ветерану мировой индустрии печатных плат, чтобы получить беспристрастный «инсайдерский» обзор. Джин управляет консалтинговой компанией Weiner International и является членом нескольких отраслевых комитетов, как в Соединенных Штатах, так и в Азии. На протяжении многих лет он принимал активное участие в работе отраслевой ассоциации IPC и является одним из немногих избранных членов, включенных в Зал славы IPC.

Каков размер американского рынка печатных плат?

«Никто точно не знает размеров сегмента OEM, в последнее время исследований на эту тему не проводилось. Для EMS (контрактного производства) картина яснее — годовая потребность в печатных платах в этом сегменте оценивается примерно в 6,4 млрд. долларов. Из них объем внутреннего производства составляет около 3,4 млрд. долларов.

Несмотря на слабый текущий спрос, рост мирового среднегодового спроса на платы скорее всего будет держаться на уровне порядка 6,5 процента, и до конца 2015 года объем мирового рынка должен достичь 72 млрд. долларов».

Каковы тенденции аутсорсинга в американской электронной промышленности?

«OEM-компании в значительной степени уже переложили массу функций на контрактных EMS-производителей, и эта общая тенденция будет продолжаться. Тем не менее, компании могут возвращать производство некоторых комплектующих на собственные заводы для сокращения логистических цепочек в силу ряда причин.

«Самая главная задача — это дифференцироваться на фоне конкурентов и донести до клиента те реальные выгоды, которые Вы создаете».

ДЖИН ВАЙНЕР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР WEINER INTERNATIONAL

В 2011 году доходы 50 крупнейших мировых EMS-компаний составили более 213 млрд. долларов. Доля Hon Hai (FoxConn) в этом объеме составила 55 процентов. Если исключить Hon Hai, рост в отрасли составил менее 10 процентов. Объемы продаж каждой компании из 50 лидеров составили более 208 миллионов долларов, а продажи у всех компаний из десятки лидеров превысили 1,97 млрд. долларов».

Видите ли Вы тенденцию к возврату функций в компании, при котором производство возвращалось бы из стран с дешевой рабочей силой в Соединенные Штаты?

«Недавно опубликованный отчет IPC по итогам опроса 229 компаний указывает на довольно незначительное движение в этом направлении. OEM-производители ответили, что в течение ближайших трех лет они планируют перевести назад в США порядка 0,01 процента от их мирового производства. Соответствующий показатель для сегмента EMS составил 0,33 процента».

Каково положение в отечественном производстве печатных плат?

«Производство печатных плат в США прошло путь от около 2 000 предприятий в 1980 году до 300 сегодня. Мне кажется, что через 10 лет останется меньше 250 предприятий.



Джин Вайнер из Weiner International говорит о рынке печатных плат в США.

Внутреннее производство склоняется к практике быстрых поставок небольшими партиями, широкому ассортименту, малым объемам; некоторые специализируются на производстве гибко-жестких плат и плат с большим количеством слоев. В отрасли ощущается явственная нехватка молодых кадров и практически отсутствует государственная поддержка. Большинство плат высокой плотности по-прежнему будет изготавливаться в Азии».

Есть ли выраженные регионы роста EMS- и OEM-компаний в США сегодня?

«Когда-то существовало несколько четко определенных зон концентрации производства электроники — около Бостона, Чикаго, Миннеаполиса, Далласа, в штате Флорида, на Западном побережье, особенно в Калифорнии. Но в современном мире логистических цепочек география уже не так важна. Национальный рынок США на самом деле — интернациональный, здесь определяющими факторами при заказе печатных плат являются качество и своевременность поставок, а не географическое положение.

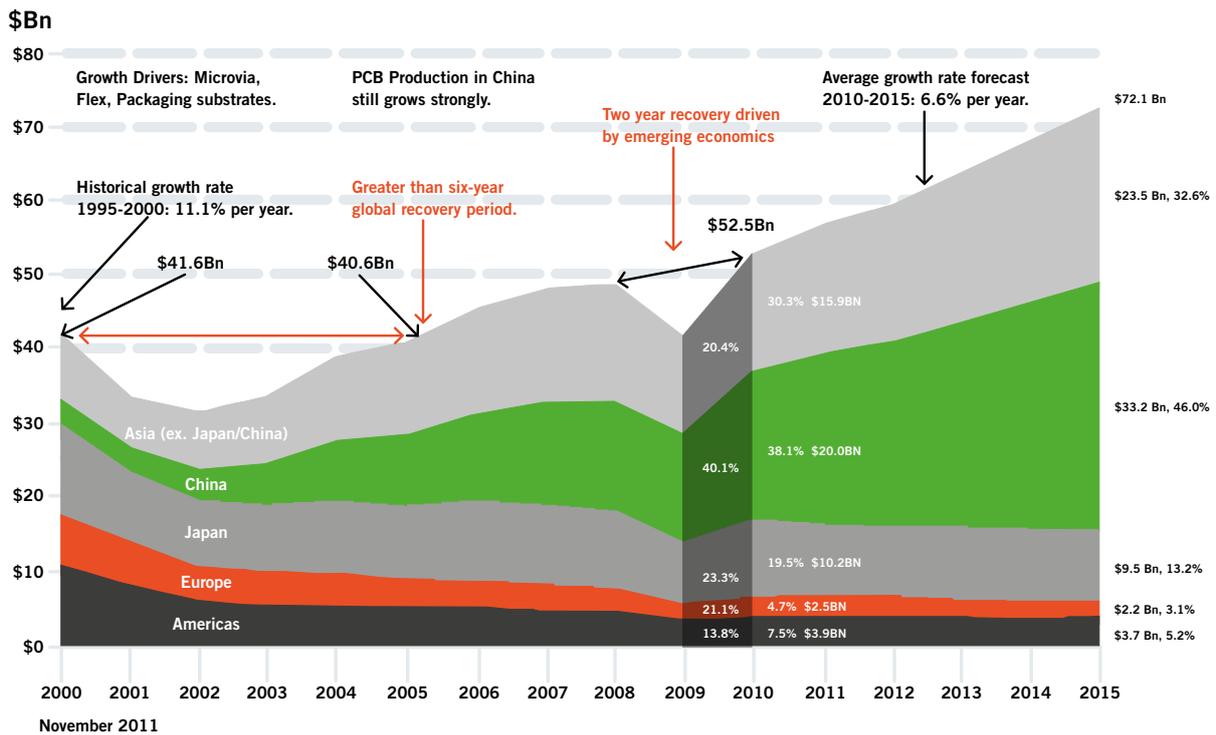
Такое положение вещей открывает двери для таких игроков, как брокерские и торговые компании, поскольку у компании-производителя электроники всегда есть различные потребности, которые не может удовлетворить один производитель плат. Компаниям сложно самостоятельно искать надежного производителя для каждого случая».

Как экономическая и политическая ситуация влияет на электронную промышленность?

«Экономический кризис нанес ощутимый удар по отрасли, особенно в потребительском и промышленном сегментах. В течение ближайших двух кварталов ожидается ряд закрытий компаний, в том числе среди поставщиков комплектующих и оборудования.

Политическая ситуация тоже серьезно затормаживает развитие отрасли, так как компании не решаются инвестировать. В будущем слишком много неопределенности в отношении налогов, инвестиций, расходов на страхование и государственного регулирования. Наши две политические

Последние события и перспективы мирового производства печатных плат.



Источник: Prismark Partners LLC, november 2011

партии исповедуют очень разные подходы к стимулированию экономического роста. Это усиливает неопределенность, порожденную глобальным экономическим кризисом”.

Как развиваются различные секторы в отрасли?

”Спрос в военно-промышленном секторе остается неизменным или даже растет, но будет уменьшаться в случае переизбрания Барака Обамы. Спрос в промышленном секторе скорее снижается в связи с общей экономической ситуацией. Та же ситуация и в потребительской электронике, за исключением производства смартфонов и планшетов. Спрос в секторе медицинской техники продолжает расти, и автомобильная промышленность использует все больше и больше электронных компонентов”.

Какие Вы видите технологические тенденции в производстве печатных плат?

”Производство тяготеет к платам высокой плотности, из которых 90 процентов производится в Азии, и к использованию встроенных компонентов. Производство гибко-жестких плат растет медленно, но уверенно. Технология многоуровневых компонентов (наложения модулей) окажет значительное влияние на отрасль; для производства самых современных компонентов будут освоены проводники и зазоры шириной 20–60 микрон. Технологии как печатного монтажа, так и встроенных компонентов находят свои ниши. С приходом новых конструкций и компонентов замедлился рост количества слоев”.

О чем сейчас думают потребители ПП?

”На уровне руководства есть понимание того, что за качество стоит платить, потому что это снижает производственные риски и расходы в целом. Но ниже в организации зачастую встречаются люди, у которых в мыслях только «цена-цена-цена», или на чьи решения при заказе плат могут влиять личные отношения. Все это может создавать серьезные проблемы и дорого обходиться компаниям. Вот почему для руководства так важно контролировать закупки, а для поставщиков четко и регулярно доносить до клиентов преимущества покупки качественных плат”.

С какими трудностями сталкиваются брокерские и торговые компании на рынке США?

”Самая главная задача — это дифференцироваться на фоне конкурентов и донести до клиента те реальные выгоды, которые Вы создаете. С клиентами и партнерами можно строить тесные и уникальные отношения, одновременно используя маркетинг для создания позитивного восприятия своей способности обеспечить комплектующие по минимальной общей стоимости. Многие пытаются это делать, но далеко не у всех получается. Вот почему необходимо постоянно напоминать клиентам о преимуществах Вашей компании и упорно трудиться, чтобы давать им дополнительные реальные выгоды.

И еще я верю, что будет происходить дальнейшая консолидация”.

ПРЕМИЯ ЗА МИЛЛИОНЫ БЕЗДЕФЕКТНЫХ ПЛАТ

Уже второй год подряд корпорация NCAB получает премию Stoneridge за абсолютно бездефектное производство. Получив премию, поставщик электроники для автомобильной промышленности подчеркнул, что в 2011 году корпорация NCAB поставила 8,9 млн. бездефектных печатных плат заводу компании Stoneridge в Сьюдад-Хуарес в Мексике.

”Эта премия — свидетельство эффективности и преданности нашей команды в Великобритании, которая несет полную ответственность перед клиентами, — прокомментировал Ханс Шталь, генеральный директор NCAB Group. — Основная цель корпорации в целом — это бездефектное производство для всех наших клиентов”.

Приобретение контрольного пакета акций американской компании открывает путь к дальнейшему расширению

Приобретение контрольного пакета акций американского поставщика печатных плат P.D. Circuits корпорацией NCAB Group было завершено в начале октября. Этот шаг повысит объемы корпорации NCAB и создаст возможности для дальнейшего улучшения качества, в результате чего выиграют клиенты по обе стороны Атлантического океана.

После приобретения контроля над компанией P.D. Circuits с головным офисом в Нью-Гемпшире на Восточном побережье США, в 2012 году оборот NCAB Group превысит 85 млн. евро. В настоящее время NCAB Group представлена в 13 странах и насчитывает 210 сотрудников, 70 из которых находятся в Китае.

“Мы планировали вхождение на рынок США в течение нескольких лет, — поясняет Ханс Шталь, генеральный директор NCAB Group. — Мы готовы быстро выстроить и запустить здесь организацию, в основе которой будет лежать та же самая концепция, что и у всей нашей корпорации. Компанию P.D. Circuits, как и нас, отличает наличие очень компетентной собственной структуры в Китае, четкая ориентация на клиента в любой работе и высокие показатели качества, что, пожалуй, является, самым важным. И еще мы верим в людей, которые работают в компании”.

САМАЯ РАЗУМНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

Рост уже давно является важной целью для корпорации NCAB, поскольку объемы — это важнейшая предпосылка для работы над вопросами качества, логистики и цен на производствах в Китае. В Европе по-прежнему существует большой потенциал для роста, но сегодня это скорее означает рост компаний, уже созданных корпорацией NCAB, а не выход на новые рынки. В результате, естественное решение в данный момент — инвестировать в Северную Америку.

“У нас уже есть несколько клиентов в Соединенных Штатах, — поясняет Андерс Форсен, финансовый директор NCAB Group. — Мы успешно с ними работаем и чувствуем, что наша бизнес-модель пользуется спросом на американском рынке. Успех P.D. Circuits — одно из подтверждений этому”.

Компания, которая становится организацией NCAB в Северной Америке, была основана в 1990 году. В первые годы P.D. Circuits производила свои собственные печатные платы, но с 1992 года стала помогать клиентам находить производителей с нужными технологиями под их специфические потребности.

КЛИЕНТЫ ПО ВСЕЙ СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ

Сначала компания обращалась исключительно к производителям печатных плат в Соединенных Штатах, но в конце 1994 года она начала размещать производство на Тайване, и пять лет спустя она стала переносить производство на заводы в Китае. В 2006 году P.D. Circuits открыла офис в Китае. Компания постепенно расширяла свою клиентскую базу в США, сначала на Северо-Востоке, затем на всем Восточном побережье, а начиная с 2005 года, на Среднем Западе. В последние два года компания также начала работать на Западном побережье. P.D. Circuits также имеет клиентов в Мексике и Канаде.

“Около четверти наших клиентов - это OEM-компании, и три четверти — EMS-компании, предоставляющие услуги



Ханс Шталь, директор NCAB Group, Дэвид Вольфф, генеральный директор P.D. Circuits и Андерс Форсен, финансовый директор NCAB Group планируют совместно завоевывать американский рынок печатных плат.

по производству электронной техники”, — поясняет Дэвид Вольфф, генеральный директор P.D. Circuits, который теперь станет главой NCAB Group USA.

Текущая клиентская база P.D. Circuits включает в себя все основные сектора рынка. Крупнейший сегмент — это промышленные потребители, которым часто требуются печатные платы в соответствии со стандартом IPC Class 3. P.D. Circuits также поставляет печатные платы для производства медицинского и телекоммуникационного оборудования, компьютеров и периферийных устройств, а также для использования в оборонной, энергетической, автомобильной и аэрокосмической промышленности.

ПРЕИМУЩЕСТВЕННОСТЬ КОНЦЕПЦИИ И ФИЛОСОФИИ

Дэвид Вольфф также подчеркивает большое сходство между двумя компаниями, которые теперь стали одним целым:

“Мы развивались в условиях совершенно разных рынков, но наши концепции и философии удивительно похожи. Многие процессы, разработанные нашими компаниями, практически идентичны. Мы направляем все усилия на достижение оптимального сочетания высокого качества и минимально возможной цены.

Самая приятная сторона этой сделки для нас состоит в том, что без кардинальных изменений в наших бизнес-процессах мы получаем доступ к ресурсам и покупательной способности компании, которая по размерам в пять раз больше нашей. Это дает огромное преимущество нашим клиентам, поскольку таким образом мы сможем еще больше снизить их затраты. Слияние компаний приведет к увеличению объемов закупок, что в свою очередь также принесет пользу европейским потребителям в виде более благоприятных условий”.

“P.D. Circuits привнесет в нашу компанию много опыта, — добавляет Ханс Шталь, — и я убежден, что у P.D. Circuits есть чему поучиться в ряде областей, этот опыт поможет

развивать и наши собственные методы работы”.

“Несмотря на сильное сходство двух компаний, — продолжает Давид Вольфф, — существуют различия в том, как мы делаем определенные вещи, и со временем мы совместно выделим оптимальные методы работы, которые наилучшим образом будут служить интересам наших клиентов. Тем не менее, это будет постепенный процесс, в котором интересы и нужды клиента всегда будут стоять на первом плане”.

НАША ЦЕЛЬ — РОСТ

Одной из главных целей NCAB Group в Соединенных Штатах является рост. Как отмечает Ханс Шталь, американский рынок больше европейского, что теоретически может означать, что бизнес корпорации NCAB в США должен быть объемнее, чем в Европе.

“Цель состоит в том, чтобы в течение пяти лет получить половину нашего оборота из США”, — говорит Шталь.

“Основным фокусом P.D. Circuits всегда был рост, — продолжает Дэвид Вольфф. — Наши клиенты ценят концепцию, которую мы предлагаем, но ни одна американская компания еще не доросла до размеров NCAB. Как было сказано ранее, размер и покупательная способность важны для того, чтобы предлагать клиентам по-настоящему конкурентоспособную

альтернативу. Таким образом, все вращается вокруг качества нашей работы. Если мы будем твердо держать свое слово, с нами будут происходить только хорошие вещи”.

ФАКТЫ P.D. CIRCUITS

- Основана в 1990 году.
- Прекратила собственное производство в 1992 году.
- Начала производство в Тайване в 1994 году.
- Начала переносить производство в Китай в 1999 году.
- Открыла офис в Китае в 2006 году.
- Сертификация в системе ISO с 2004 года.
- Сертификация по ITAR (для целей производства для оборонной промышленности США) с 2005 года.
- Годовой оборот составил около 15 млн. евро.
- Была полностью приобретена корпорацией NCAB Group в октябре 2012 года.

Хотите узнать больше о
рынке печатных плат в
Соединенных Штатах?

- » [IPC – Global trade organization and leading source for industry standards, training, market research](#)
- » [PCB007 - The leading real-time, online magazine for the PCB industry](#)
- » [Weiner International Associates – watch for additions and changes within the electronic Industry](#)

Ранее освещенные темы

Обязательно прочтите наши предыдущие информационные бюллетени. Щелкните эту ссылку, и соответствующее письмо откроется в вашем веб-обозревателе. Со всеми нашими информационными бюллетенями можно ознакомиться по следующему адресу: www.ncabgroup.com/newsroom/

» Реформы

2012 06 25 | NEWSLETTER 2 2012

» Устойчивое развитие

2012 04 05 | NEWSLETTER 1 2012

» Отношения с клиентами

2011 12 15 | NEWSLETTER 4 2011

» Обеспечение качества

2011 11 09 | NEWSLETTER 3 2011

» Контроль всех деталей обеспечивает качество

2011 06 18 | NEWSLETTER 2 2011

» Адаптация к изменениям в области электронной промышленности

2011 06 18 | NEWSLETTER 1 2011

Мы освещаем неправильные темы?

Мы всегда находимся в поиске интересных тем, которые можно рассмотреть подробнее. Если есть что-то, о чем вы хотели бы узнать больше, либо хотели бы прокомментировать что-либо из наших публикаций, обязательно дайте нам знать об этом.

Эл.почта: sanna.rundqvist@ncabgroup.com