

# Надежда умирает последней

Дитер УАЙСС (Dieter G. WEISS)  
Перевод: Сергей ШИХОВ  
sergey@acont.ru

Европейская электронная промышленность в панике. Ситуация с поставками различных компонентов катастрофическая. Как и во время последнего кризиса распределения в 2018 году, многие покупатели ничему не научились и занимаются двойными и тройными заказами в надежде получить хоть что-нибудь где-нибудь. Результат этого — списки требований или заказов от производителей или дилеров компонентов, указывающих на то, что спрос намного превышает реальные потребности.

Конечно, производители компонентов извлекли выгоду из сложившейся ситуации, и рост цен на 400–500% уже не редкость (например, в силовой электронике). Требования, которые раньше были заблокированы покупателем, а затем снова появились, вдруг резко вырастают в цене, как будто с продуктом работают автоматические программы (боты), и цена взлетает в течение нескольких секунд.

Кроме того, некоторые дилеры компонентов закрыли доступ к своим системам. Если раньше вы могли войти в систему дилера со своим BOM (спецификацией) и узнать, что и когда можно получить, то теперь вы не видите ничего. Это похоже на ситуацию, когда вы берете что-то со склада без окон, а кто-то в этот момент выключает свет. Теперь невозможно планировать даты поставок. Некоторые контрактные производители [1] сегодня имеют представление о продажах и поставках только на четыре недели.

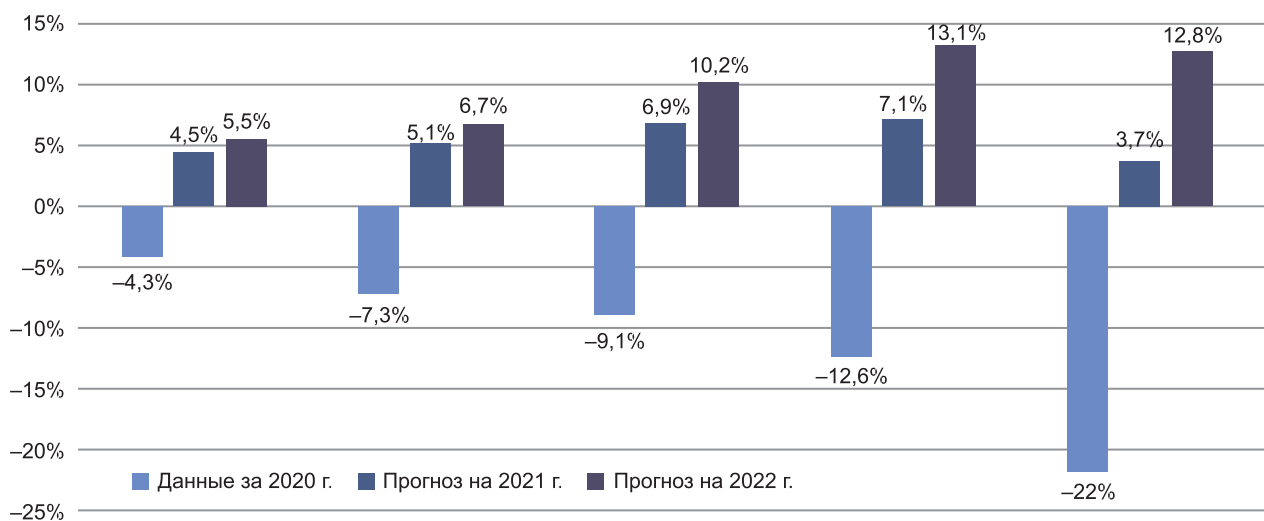
Интересно отметить, что продолжает развиваться тенденция, заметная уже в 2018 г. в связи с проблемами распределения. Крупные производители компонентов задумались, а нужны ли им посредники

или же им лучше (и выгоднее) поставлять свои продукты напрямую без посредников?

EMS-компании обращаются к своим клиентам с предложением заключить рамочные соглашения сроком до конца 2023 года. При этом цены повышаются, а соответствующие соглашения меняются таким образом, что в случае дальнейшего роста цен на компоненты дополнительные расходы могут быть перенесены, и существует гарантия покупки компонентов, которая была запланирована рамками соглашения. Во многих случаях также предполагается предоплата.

То, что кажется вполне естественным, в некоторых случаях не было сделано последовательно. Цены повышали слишком неуверенно, будучи напуганными покупателями, утверждавшими, что в другом месте можно приобрести дешевле. Если вы готовы рискнуть существованием своей компании, вы позволяете это, никого другого нельзя запутать такими глупыми аргументами.

Как бы неправдоподобно это ни звучало, но цифровизация и здесь оказывает свое влияние. В рамках внедрения EMSSCOUT мы выяснили, что сегодня 50% покупателей живут и работают полностью



По метрической системе запятая используется для отделения десятичной части дроби, а точка для разделения тысячного разряда

in4ma  
Marketresearch & Analyses

Рис. 1. Прогноз роста в 2021-м и 2022-м из ежегодного исследования европейской EMS-отрасли in4ma

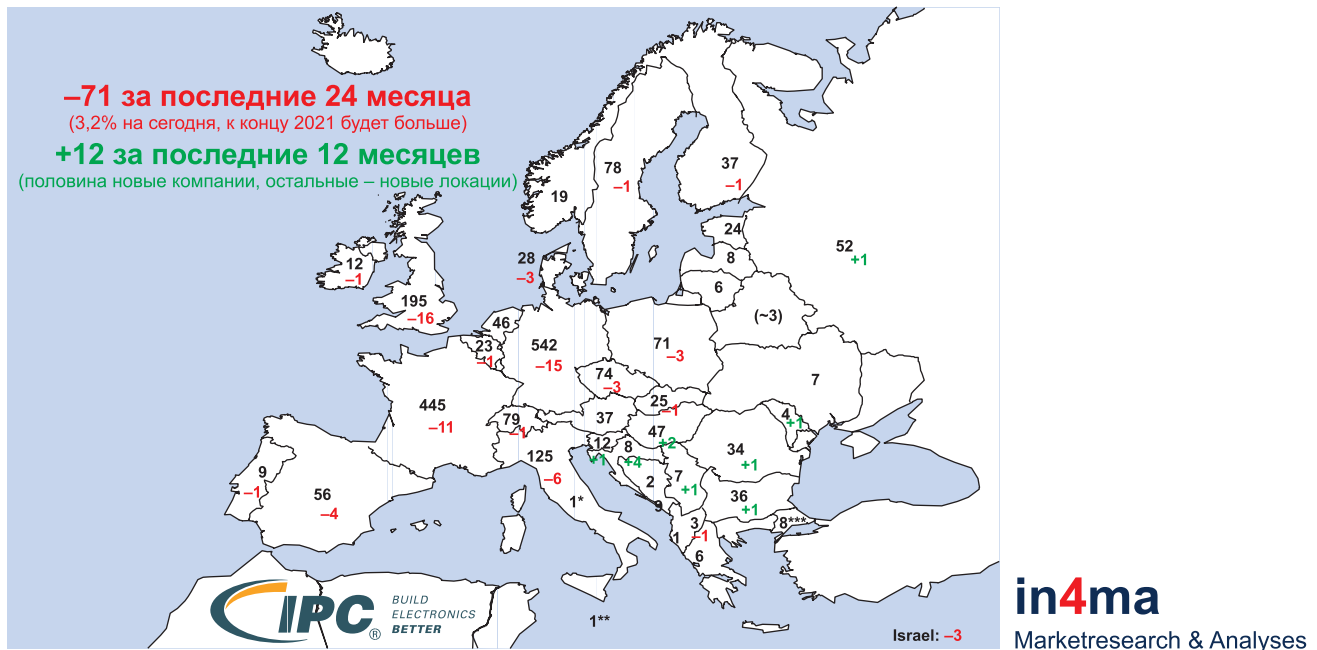


Рис. 2. Количество EMS/ODM-компаний в Европе в 2021 году

в цифровом формате, поэтому нуждаются в цифровой помощи при предварительном выборе партнера для производства электроники (EMS). Но есть и другой эффект, который, к сожалению, не всегда положительный. Некоторые покупатели считают, что приобрести электронные компоненты так же просто, как купить что-то на Ebay или Amazon. Соответственно, не стоит удивляться, когда люди останавливают производственные линии в автомобильной отрасли и думают, что все можно перезапустить одним нажатием кнопки. Участие в таком событии, как EMS-Tag [2], может быть полезным обучающим тренингом для многих закупщиков и логистов.

Какое же влияние оказывают текущие изменения на индустрию EMS в Европе? Европейская ежегодная статистика по EMS-отрасли от компании in4ma совместно с IPC показала, что согласно анализу немецких EMS-компаний, чем меньше компания, тем больше потери в продажах в 2020 г. (рис. 1). Основную суть прогноза на будущее можно выразить в следующем: почти все компании допускают, что в 2021 году будет возможно достичь уровня продаж 2019-го, а в 2022-м снова иметь хороший рост (у многих двузначный).

В своем 70-страничном аналитическом докладе in4ma указывает, что данное предположение было некорректным с ее точки зрения. Компания повторяет это сейчас и в ближайшие четыре недели скорректирует прогноз по европейским EMS-продажам в 2021 году в сторону понижения (компании, не участвующие в ежегодном европейском исследовании EMS-отрасли (Europe EMS annual survey), могут приобрести данный доклад у in4ma). Вас не должна вводить в заблуждение информация, публикуемая в прессе, от некоторых ассоциаций, которые говорят о подъеме, потому что входящие заказы значительно увеличились. Когда отрасль понимает, что ей необходимо планирование на более длительные сроки, чтобы обеспечить

надежность поставок, а следовательно, и заказов, то объем заказов резко возрастает. Однако если из-за нехватки деталей задерживается поставка других нужных компонентов, то продажи не растут, а в некоторых случаях даже снижаются. И тогда наблюдается высокий book-to-bill-фактор (соотношение объема размещенных на предприятии заказов и возможности эти заказы выполнить), что не дает повода для радости и не позволяет утверждать, что отрасль находится в состоянии роста.

Компания in4ma также подтверждает заявление о том, что в ближайшие 10 лет количество EMS-провайдеров в Европе снизится на 30%. 71 EMS-провайдер уже покинул рынок за последние 24 месяца, это без учета компаний, которые были приобретены другими EMS-компаниями. Только за последние пять месяцев количество слияний значительно возросло: так, VDL купил ttp electronics, Katek SE купил Leesys, Turck Duotec купил ml&s, Connect Group купил IKOR, a Sero — Solid Semecs. В случае неплатежеспособности это, вероятно, в первую очередь коснется небольших EMS-фирм, которые раньше имели небольшой собственный капитал, почти не имели финансовых резервов, а теперь вынуждены наращивать запасы, чтобы сохранить способность осуществлять поставки, но параллельно с этим не решаются поднять цены.

Отрасль EMS в Европе, на которую на сегодня приходится почти 10% от мирового объема производства, остается беспокойной и взбудораженной (рис. 2).

Приблизительно из 2200 EMS-компаний в ЕС идентифицированы и проанализированы 2165. Всего 2165 отдельных юридических лиц, принадлежащих 1890 компаниям. По данным in4ma, на Среднем Востоке и в Африке есть еще 72 EMS-компания, 19 из которых принадлежат европейским EMS. В итоге получается всего 2237 юридических лиц, принадлежащих 1943 компаниям [3].

Сергей ШИХОВ,  
технический директор «А-КОНТРАКТ»:

Вопросы, связанные с цепочкой поставок, в настоящее время действительно очень важны. Мы, как контрактное производство, можем только ждать и верить в скорейшее разрешение этой проблемы.



### Литература

1. [www.a-contract.ru/produkcija/kontraktnoe-proizvodstvo/](http://www.a-contract.ru/produkcija/kontraktnoe-proizvodstvo/)
2. [www.ems-tag.de](http://www.ems-tag.de)
3. [www.emsnow.com/hope-dies-last/](http://www.emsnow.com/hope-dies-last/)