

# Наука о контактах

Интервью с представителем фирмы Tусо Electronics/AMP в Санкт-Петербурге Александром Блохиным



— Давайте поговорим об истории компании AMP. С чего все начиналось?

История компании AMP началась в 1941 г. в США. Во время Второй мировой войны для нужд электроники, применяемой в авиации и на флоте, требовалось большое количество соединителей, которые были бы способны обеспечить надежный, легко устанавливаемый и долговечный контакт. Для этих целей группа специалистов разработала тип соединителя, максимально удовлетворявший вышеуказанным требованиям. Это и явилось началом организации фирмы AMP.

После окончания войны потребовалось применение надежных контактов не только для военных целей, но и для более широких задач гражданского назначения.

В 50-х годах началась экспансия в Европу, стали появляться европейские отделения. В настоящее время AMP имеет отделения во всех развитых странах мира, в том числе и в России. Бизнес на территории РФ координирует отделение AMP Германия, офис которого располагается в г. Ланген близ Франкфурта-на-Майне. Это самое большое отделение фирмы в Европе.

— Как произошло слияние с Tусо?

Два года назад фирма AMP волилась в американский холдинг Tусо, работающий в различных направлениях, в частности в области разработки и производства систем охранной и пожарной безопасности, разработки оборудования для прокладки и строительства подводных морских кабельных линий, разработ-

ки и производства материалов, применяемых в медицине. Одно из направлений деятельности холдинга — производство ЭК. Данное отделение, называемое Tусо Electronics, является самым крупным в холдинге. Кроме AMP в состав Tусо Electronics вошли также такие фирмы, как Raychem, Madison, M/A-COM, Microdot, несколько фирм, производящих реле, такие как Schrack, Axicom, P&V, OEG и другие компании. В настоящее время я затрудняюсь перечислить все фирмы, входящие в отделение Tусо Electronics, поскольку процесс глобализации продолжается. За последние года полтора компания стремительно растет и развивается.

В итоге линейка предлагаемых в настоящее время в России товаров существенно расширилась, и мы рады предложить их российскому потребителю.

— Когда были образованы российские офисы AMP?

AMP в России имеет два некоммерческих, то есть не осуществляющих торговую деятельность, представительства — в Москве (существует с 1994 г.) и Санкт-Петербурге (существует с 1996 г.). Оба офиса автономны, но координируют свои действия по продвижению продукции фирмы на рынок.

— Жестко ли поделены территории деятельности московского и питерского представительства?

Никакого жесткого разделения рынков у нас нет. Однако исторически наш офис преимущественно работает на Северо-Западе, а московский — в Центральном регионе.

— Между вами нет никакой конкуренции?

Конкуренции между офисами AMP не возникает, но между дистрибьюторами компании она, естественно, существует. Но, как известно, конкуренция — двигатель торговли.

— Давайте поподробнее поговорим о функциях представительства. Что в них входит?

В функции представительства входит создание и поддержка дистрибьюторской сети, координация поставок, а также техническое сопровождение проектов.

Дистрибьютор заказывает продукцию на складе AMP в Германии, при этом возникает масса нюансов по соблюдению сроков, по своевременности отгрузки и т. д. Мы осуществляем контроль за всеми этими процессами.

Большое внимание, как я уже упоминал, мы уделяем техническому сопровождению проектов.

— В чем оно заключается?

При проведении какого-либо проекта всегда требуется преемственность, необходимо посмот-

реть, в каких условиях, что и как собирается производить заказчик. Каким образом в данный проект можно вписать спецификацию от AMP, поставить опытные образцы, проследить по протоколам испытаний, корректно ли они были произведены, проследить плавность поставок — это те вопросы, которыми мы занимаемся очень серьезно.

Еще одна функция — sales promotion — организация презентаций, участие в выставках.

— Существует ли какая-то специфика работы Tусо Electronics/AMP в России?

Сегодня все больше сегментов отечественной индустрии попадает в сферу интересов AMP. Число заказчиков и объемы потребления постоянно растут.

Начинать было не просто. Ведь тогда, до кризиса, в 1996 г. покупалось в основном конечное оборудование, которое устанавливалось и эксплуатировалось, несмотря на его высокую стоимость. Обвал 1998 г. во многом, как ни странно, нам помог. Начали претворяться в жизнь различные программы по поддержке отечественного производителя. При этом сами производители стали понимать, что у них появился хороший шанс для продвижения своей продукции и лучше делать ее из хороших деталей, чем покупать что-либо «по-папе», что в итоге скажется на функционировании конечного устройства. И если раньше наши проекты касались, в основном, локальных компьютерных сетей, то сейчас, помимо роста и в этой сфере, мы участвуем в проектах производства бытовой техники, телефонных станций, оборудования для сетей передачи данных, бортового оборудования, лифтового оборудования, автомобилестроения и многих, многих других.

Отмечу, что для меня важны не только масштабные проекты, которых в нашей стране пока не так много, но и как можно больше средних и малых проектов. AMP ни в коем случае не сбрасывает со счетов средних и мелких заказчиков. Техническое сопровождение проектов осуществляется как силами Представительства, так и с помощью дистрибьюторов с их службами технической поддержки. Ведь при получении статуса дистрибьютора мы не только выдвигаем требования по определенным объемам продаж, но также и по наличию в штате фирмы персонала, способного отвечать за техническую поддержку заказа.

По крупным заказам мы работаем на основе прямых контрактов, и крупные заказчики приобретают нашу продукцию непосредственно в Германии.

**— Меняется ли с годами контингент потребителей?**

Контингент потребителей меняется вслед за изменением экономической ситуации в стране. В настоящее время клиент очень серьезно подходит к выбору комплектующих для своих конечных изделий. Если помните, еще в институте нас учили, что электричество — это наука о контактах. Эта емкая фраза правильна на сто процентов. Сам по себе коннектор кажется достаточно простым изделием, но в современной технике к качеству передачи сигнала предъявляются чрезвычайно высокие требования. К примеру, насколько серьезен должен быть подход к качеству коннекторов для волоконно-оптических линий. Ведь мельчайший дефект может свести на нет работу всей системы.

**— Какие изделия Tусо Electronics/AMP сегодня пользуются наибольшим спросом в России?**

Компания предлагает сегодня порядка 700–800 тыс. изделий. Это колоссальное количество. Мы делим его на сектора возможного применения, например, Telecommunications, Computer, Netconnect, Automotive и т. д. Конечно, далеко не все изделия сейчас востребованы в нашей стране. Среди заказов российских потребителей встречается порядка 50 тысяч наименований. В одних случаях это простые разъемы, в других — более сложные изделия. Весьма отрадно отметить, что в некоторых заказах отечественных предприятий встречаются продукты, которые AMP только что выпустила на рынок.

**— С каким количеством дистрибьюторов вы сегодня работаете?**

Со мной сегодня сотрудничает семь дистрибьюторов.

**— Кого из них вы могли бы отметить?**

В области Netconnect (системы для локальных компьютерных сетей) я бы выделил Marvel. Эта фирма очень эффективно работает на рынке в плане дистрибуции товара. С ними я сотрудничаю уже четвертый год и очень доволен.

По другим направлениям я бы выделил следующие фирмы (в алфавитном порядке):

Фирма «Акцент» — эта молодая компания грамотно строит схему ведения бизнеса. Правильно организована работа как по продажам, так и по технической поддержке продвижения продукции.

Фирма «ПетроИнТрейд» давно известна на рынке ЭК. Мы заключили дистрибьюторский договор с ней всего около года назад, однако и за это время фирма сумела достичь хороших результатов. У них есть очень интересные проекты по внедрению нашей продукции в самых различных сферах индустрии.

Еще я бы выделил фирму «ЭФО». Это очень сильная компания, имеющая долгосрочные контракты с постоянными потребителями нашей продукции.

Разные фирмы по-разному строят взаимоотношения со своими дистрибьюторами. Некоторые компании ограничивают их число. На мой взгляд, у Tусо несколько иная ситуация. Достаточно выполнять некоторый набор требований, и вы становитесь дистрибьютором фирмы.

Дистрибьютор в своем наборе должен иметь несколько параметров, которым он должен соответствовать, и, если он начинает проваливаться по какому-либо показателю, мы выясняем причину. Если фирма не может соблюдать какие-то условия, она перестает быть дистрибьютором. Дистрибьютор, как вы понимаете, имеет не только права, но и обязанности.

Конечно же, нельзя бесконечно наращивать число дистрибьюторов, но AMP присутствует на российском рынке с 1994 г., и это, в общем-то, минимальный срок. Должна произойти некоторая «утряска».

**— Мешают ли вашей работе «серые» поставщики?**

Официальными считаются поставки, которые ведутся непосредственно со склада Tусо Electronics/AMP в Германии. Те же поставки, которые производятся из других стран, не санкционированы. Первые два года своей работы я достаточно сильно чувствовал работу «серых» поставщиков, сейчас же я фиксирую случаи несанкционированных поставок гораздо реже. Они не составляют большой доли в общем объеме продаж продукции AMP.

Обратная сторона «серых» поставок — то, что на изделие, поставленное таким путем, не распространяется техническая поддержка. Люди, чувствуя это, предпочитают официальные каналы. Возьмем, к примеру, систему Netconnect — это полная система, применимая к локальным компьютерным сетям. Мы предоставляем различные гарантии под эту систему, и клиент, закупивший товар несанкционированно, лишается технической поддержки AMP применимо к данной продукции.

**— Ощущаете ли вы деятельность конкурентов? Насколько они активны? Видите ли вы их работу?**

Работа конкурентов, таких как Molex, Harting, отчасти Amphenol, Lucent, Simon, конечно же видна. Это достойные фирмы. Во многих проектах я вижу их влияние и отслеживаю возможности для себя. Но это нормальный процесс. Здоровая конкуренция нужна, потребитель должен иметь выбор.

*Интервью провел Павел Правосудов*