

ВЗЯТИЕ НОВОГО РУБЕЖА

В предверии 2000 года Петербургская Электронная Компания (ПЭК) стала представителем в России фирмы SPOERLE ELECTRONIC GmbH & Co. — дистрибьютора электронных компонентов № 1 в Европе. Об этом событии и о бизнесе российской фирмы, более семи лет поставляющей электронные компоненты отечественным промышленным потребителям, рассказывает нашему редактору генеральный директор ПЭК Николай Брагин.



В течение нескольких лет ПЭК представляла в России компанию AVNET. Почему на смену ей в 2000 году пришла SPOERLE?

В прошлом году компания SPOERLE ELECTRONIC приняла решение работать на рынке России и обратилась к нам. Это, конечно, большая удача для ПЭК. SPOERLE — безусловный лидер в Европе с оборотом более 1 млрд нем. марок в год. Этот дистрибьютор работает именно в том стиле, который, как нам кажется, оптимален для российского рынка. SPOERLE поставляет широкую номенклатуру электронных компонентов небольшими партиями, име-

ет собственный автоматизированный склад, издает полные электронные и печатные каталоги, имеет развитые Интернет-технологии для работы с клиентами. Мы подписали контракт, в соответствии с которым ПЭК с 2000 года стала представителем SPOERLE в России, получив возможность работы с ее складом в режиме op-line. С подписанием контракта мы получили значительно большие возможности, нежели имели раньше, поскольку номенклатура товаров SPOERLE примерно в три раза шире по сравнению с AVNET EMG.

Подписание контракта со SPOERLE объективно говорит о нашем профессиональном росте. Семь лет назад ПЭК пыталась завязать деловые отношения со SPOERLE, но нам даже не посчитали нужным ответить. И теперь они сами обратились к нам с просьбой быть их представителями в России.

Работа со SPOERLE очень важна для нас еще и потому, что летом прошлого года AVNET EMG начала реструктуризацию своего бизнеса и скоро будет заниматься поставками компонентов исключительно крупным европейским промышленным потребителям. На российском рынке крайне мало производителей европейского масштаба. Для наших клиентов очень важно иметь возможность покупать большую номенклатуру изделий небольшими партиями, важно наличие каталогов продукции, которые в новом бизнесе AVNET EMG больше не требуются.

А в феврале этого года произошло еще одно радостное для нас событие. Наш первый партнер — SETRON Schiffer-Elektronik, который в 1997 году был поглощен AVNET EMG, решил во-

зобновить свою прежнюю философию бизнеса «поставки небольших партий электронных компонентов по разумным ценам» и вышел из состава AVNET EMG. Теперь SETRON GmbH — это, как и раньше, независимая частная фирма, которая располагается на своем прежнем месте в городе Брауншвайг (Германия). В распоряжении SETRON находится служба логистики и мощная система электронной обработки данных. В ближайшее время компания выпустит новый печатный и CD каталоги, в которых, как обычно, будет представлена складская программа поставок SETRON. У нас прекрасные отношения с нынешним руководством фирмы, и мы очень рады, что снова сотрудничаем.

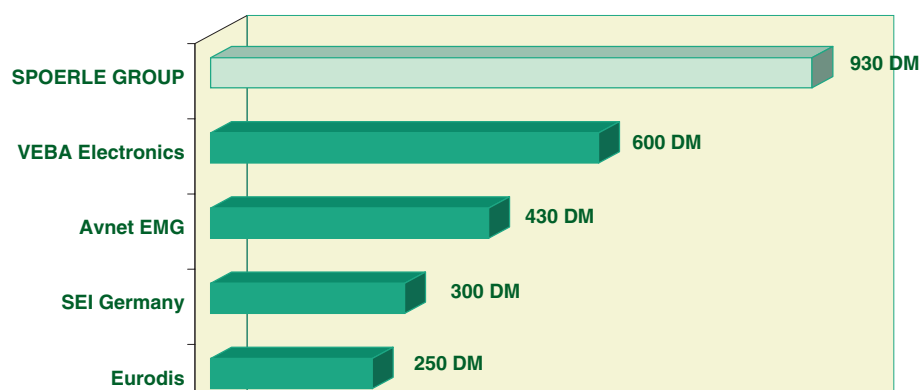
То есть удачная смена партнера была в какой-то мере счастливой случайностью?

Не большей, нежели появление семь лет назад первого нашего партнера. Работать в области дистрибуции импортируемых электронных компонентов мы начали в 1992 году. Тогда я еще был начальником лаборатории в ЛКТБ «Светлана». Только что была отменена монополия на внешнюю торговлю. Зарубежные контакты были очень ограничены, соответственно, был ограничен и выбор партнеров. Помог случай. Мне удалось познакомиться с представителем фирмы SETRON Schiffer-Elektronik. Мы договорились о сотрудничестве, получив возможность покупать со склада SETRON в Германии.

Как получилось, что преуспевающий инженер-электронщик стал директором дистрибьюторской фирмы?

В годы перестройки многие мои коллеги ушли в области совершенно далекие от электроники. А я хотел, что называется, «сохранить профессию». В начале 90-х уже было совершенно ясно, что работать по-старому больше нельзя. У меня возникла идея создания совместного предприятия. Нужно было искать контакты с иностранными фирмами. Так все и началось — с моего первого визита в Германию. Тогда, в начале 1992 года, меня пригласил мой немецкий приятель, с которым мы вместе учились в ЛЭТИ. Он провез меня по всей Германии, представляя своим знакомым, работающим в области электроники. Эта поездка была очень важна для меня, потому что я увидел совсем другой мир и огромные возможности. Я понял, что есть эффективный способ обеспечить нашим разработчикам доступ к современным технологиям.

SPOERLE ELECTRONIC - No.1 Distributor



1998 DM in Millions

Вернувшись из Германии, через некоторое время я зарегистрировал фирму по продаже импортных электронных компонентов.

С чем пришлось столкнуться в самом начале деятельности?

Началось все с энтузиазма, веры в новые возможности, с привлечения энергичных, творческих людей и с больших трудностей. Страна только начала выходить из изоляции, российские инженеры еще не знали о существовании многих электронных компонентов, широко применявшихся на Западе. К тому же средняя зарплата составляла тогда 5–10 долларов, а импортный транзистор стоил, допустим, доллар. Никакого коммерческого результата вначале не было.

Но я не сомневался, что это перспективное дело. Как мне кажется, мы сразу поступили правильно: не будучи специалистами в области маркетинга, дали обширную рекламу в городских и российских газетах, разместили объявления в поездах метрополитена. Чтобы она попадалась на глаза инженерам. Мы рекламировали саму возможность получать современные импортные компоненты, партиями начиная от одной штуки.

К нам стали обращаться, и обращений было довольно много. Это были и частные лица, покупавшие компоненты для ремонта аппаратуры, и промышленные предприятия. Одним из первых крупных клиентов стал завод «Отис» в Петербурге. Им нужны были российские поставщики для нового производства лифтов. Мы договорились о поставках.

Через несколько месяцев мы сделали следующий шаг — адресную рассылку писем по базе данных российских предприятий радиоэлектронной приборостроительной промышленности. И получили огромный отклик со всей России. Так, в течение нескольких месяцев мы вышли на всесоюзный уровень, тогда еще работая с одним телефоном и без компьютера. Но мы искали и довольно быстро находили необходимые инструменты для работы.

Чему пришлось научиться?

Всему. Я очень хорошо помню одно из первых ощущений в этом бизнесе — огромная ответственность. Мы оказались важным звеном в длинной производственной цепи. От наших поставок зависела работа заводов, где трудятся сотни людей, а продукция предназначена тысячам потребителей.

Два года мы работали очень небольшим коллективом на пределе возможностей. Мы занимались организацией бизнеса, организацией продаж, организацией окружающего пространства — за всем этим огромный труд и непрерывный риск. Мы учились общению с клиентами, создавали корпоративную культуру, не зная, что это так называется. Мы страшно переживали за результат и очень хотели работать хорошо. Когда один из нас разговаривал с клиентом по телефону, другие замолкали и слушали. А потом все вместе обсуждали, правильно ли мы общаемся с покупателем. Мы понимали, что нам нужно качество: качество сотрудников, качество отношений внутри коллектива, качество отношений с нашими клиентами, с нашими партнерами, с банком, с таможенной, со всеми. Мы учились, учились и

учились. Это желание учиться, ощущение потребности в профессиональном росте и развитии, как мне кажется, определяет дух и стиль нашей компании. Мы пытались все делать так, как это делается у наших западных коллег: четко, грамотно. Стремилась «попасть в их стиль».

Что представляет собой бизнес ПЭК?

Наш бизнес во многом — это бизнес наших европейских партнеров. Каждый дистрибьютор, с которым мы сотрудничаем, обязательно имеет огромный склад, широкую номенклатуру компонентов, технический каталог с описанием всех продуктов, которые он предлагает. Партнер обязательно обеспечивает нам полный доступ к информации. Это позволяет нам работать очень эффективно.

Сегодня ПЭК — это кооперативный партнер и представитель SPOERLE ELECTRONIC в России. У нас полномочия, права, возможности и ответственность перед клиентом — такие же, как у этой компании. Мы работаем со складом SPOERLE как со своим собственным. Существует лишь одно отличие: до границы России все вопросы решают они, в России — мы. Мы занимаемся поиском покупателей, заключением контрактов, осуществляем техническую поддержку клиентов и организуем доставку товаров клиентам на территории России. Фактически мы работаем только с информацией. Заказы упаковываются в Германии, поступают в Россию и рассылаются. Все оптимизировано, затраты минимальны.

Около трех тысяч наших клиентов, работая с техническими каталогами, где описаны десятки тысяч компонентов, могут самостоятельно выбрать требующиеся им изделия конкретного производителя, сравнивая их по параметрам и ценам. Клиент всегда может узнать точные сроки поставки компонентов и их цены в зависимости от потребляемых количеств. Точное следование определенной технологии очень удобно как для наших клиентов, так и для нас.

Какие гарантии имеет клиент ПЭК?

На продукты, поставляемые нашим заказчиком, мы, безусловно, распространяем все гарантии производителя и европейского по-

ставщика. В случае если возникает проблема с качеством, в течение двух недель следует замена. Но можно сказать, проблем с качеством практически не было. За семь лет работы был лишь несколько случаев, связанных с не совсем корректным применением изделий в России.

Насколько сильна конкуренция на российском рынке импортируемых электронных компонентов?

По нашей оценке, в России работает 150–200 фирм, которые позиционируют себя в качестве продавцов импортных компонентов. Возможности этих фирм и уровень их сервиса — очень разные.

В России нет таких крупных складов электронных компонентов, как в Европе. Их содержание связано с большими расходами, покрыть которые можно лишь за счет огромных оборотов. Поэтому, как правило, поставщики, работающие на российском рынке, предлагают ограниченную номенклатуру компонентов — то, что лучше продается. Чаще всего российский дистрибьютор является представителем одного, двух, трех производителей. Поэтому отечественный потребитель электронных компонентов зачастую вынужден делать заказ десятку местных продавцов, что не всегда удобно, так как с каждым из поставщиков он вынужден выстраивать свои отношения. Мы даем возможность клиенту получать продукты очень широкой номенклатуры от сотен известных мировых производителей из одних рук. Это — очевидное преимущество работы с нами.

Но не все в предпочтениях клиента определяется исключительно возможностями поставщика. Некоторые наши покупатели, имеющие опыт взаимодействия с различными дистрибьюторами электронных компонентов в течение ряда лет, хотят работать именно с петербургскими фирмами. В Петербурге, как они говорят, чувствуется особое отношение к клиенту. Наши клиенты считают, что петербургские фирмы более ответственны, лучше умеют понять проблемы клиента, вовремя предоставляют информацию, особо корректны в общении. Я надеюсь, что все это в полной мере относится и к нашей фирме. Мы ни-



когда не берем на себя невыполнимых обязательств, делаем только то, за что отвечаем безусловно, и стараемся обеспечить нашим клиентам особый комфорт в общении с нами. Наш московский филиал в этом смысле тоже работает по-петербургски.

Что изменилось на рынке за время существования ПЭК?

Семь лет назад мы начинали предлагать новые товары, новое качество услуг и часто слышали в ответ: «посредники», «кооператоры», «мешаете работать», «накручиваете цены». Наши услуги действительно ничего не стоили в глазах многих покупателей. С тех пор произошли колоссальные изменения. Существенно выросла квалификация инженеров, руководителей производств. Несколько лет назад мы работали в основном с гигантами отечественной промышленности. В последнее время основные наши клиенты это небольшие эффективные коллективы, выделившиеся в самостоятельные производства.

Они выпускают конкурентоспособную продукцию в небольших количествах, хорошо чувствуют рынок и очень мобильны. С нами контактируют молодые, энергичные, хорошо образованные люди, и работать с ними одно удовольствие.

Наши клиенты стали гораздо более «продвинутыми». Они активно пользуются Интернетом для получения технической информации, быстро ориентируются, четко и грамотно формулируют свои требования при заказе электронных компонентов.

Даже известный кризис мы постарались использовать как некое преимущество. Мы приняли решение, что клиенты не должны почувствовать сбоя в нашей работе. И ощутили всплеск интереса к нам, потому что все почувствовали нашу надежность.

Кризис многому научил. Мы, наши клиенты и конкуренты, стали сильнее и профессиональнее.

Что сегодня можно считать наиболее серьезными трудностями в работе?

Проблем много, но я бы выделил два типа. Оба они связаны с развитием и ростом.

Во-первых, развитие российских регионов идет неравномерно. В Москве и Петербурге — большие финансовые возможности, более насыщенная информационная среда. В этом смысле здесь работать легче. Но есть регионы, где необходимы дополнительные усилия, терпение и поддержка. В некоторых регионах, где еще имеет место бартер, мы работаем через партнеров, которые лучше знают возможности и потребности местных предприятий.

Вторая сложность — в постоянном ускорении темпов развития. Каждые полтора года мы полностью обновляем парк компьютерной техники. Если раньше мы работали с факсом и обычной почтой, теперь это в основном — электронная почта и Интернет. Это фантастика: мы можем видеть, принимать решения, манипулировать изделиями на огромном расстоянии. Далее, наверное, появится качественно новый уровень коммуникаций и бизнес-технологий. Приходится работать над тем, чтобы предвосхищать и вовремя реализовывать эти возможности.

Является ли проблемой отставание отечественной электронной промышленности и технологий?

Думаю, что нет никакой трагедии в том, что происходит или произошло. С точки зрения потребителя «импортное» и «отечественное» — искусственное деление. Промышленности, так же, как и любому другому потребителю, нужны товары, удовлетворяющие ее потребности и соответствующие ее запросам. Клиент выбирает эти товары в соответствии с определенными критериями: технические параметры, качество, цена, возможность получения изделий в долгосрочной перспективе, техническая поддержка, сервис.

В России производятся электронные компоненты, которые соответствуют технологическому уровню российских предприятий. Изделия, произведенные здесь, как правило, несложные. Но это — мировое разделение труда. Некоторые российские заводы, выпускающие электронные компоненты, грамотно организовали производство и уже изготавливают компоненты в соответствии с международными стандартами качества. Многие рос-

сийские изделия вполне конкурентоспособны на западном рынке электронных компонентов. У меня это вызывает совершенно искреннее чувство гордости за наших российских производителей.

Каковы, по вашему мнению, перспективы бизнеса в области дистрибуции импортных электронных компонентов?

Я с большим оптимизмом смотрю на перспективы нашего бизнеса. Рынок развивается. Может быть, не так динамично, как хотелось бы, без взрывов и революций.

Российская промышленность не стоит на месте в области телекоммуникаций, автоматизации, приборостроения и т. д. Ее развитие требует новых и новых решений, которые могут быть реализованы только с использованием высоких технологий в области производства электронных компонентов, которых, к сожалению, в России пока нет. Поэтому вполне логично воспользоваться тем, что уже имеется в мире. Почему бы и нет? Возможности доступа к огромному рынку электронных компонентов, которые предоставляем мы, — это будущее, без которого, я считаю, невозможно развитие российской промышленности.

*Интервью провел
Павел Правосудов*