

# «ЮЕ-Интернейшнл» осваивает Россию

Петербургская фирма-дистрибьютор электронных компонентов «ЮЕ-Интернейшнл» входит в группу компаний «Юлейсэлектроника» (Yleiselektronikka Oy), которая основана в 1969 году в Хельсинки. Оборот группы в 1999 году составил FIM 140 млн, на ее предприятиях работает около 140 служащих.

«Юлейсэлектроника» — импортер и дистрибьютор широкого спектра электронных компонентов, измерительных приборов, источников питания, инструментов и арматуры из США, стран Европы и Дальнего Востока. Сотрудники «ЮЕ-Интернейшнл» с гордостью говорят, что их фирма поставляет изделия «от резистора до осциллографа». Помимо собственного оптового склада в Финляндии «Юлейсэлектроника» владеет четырьмя розничными магазинами в Финляндии и Эстонии. Пятый магазин фирмы скоро откроется в Вильнюсе (Литва). Все розничные предприятия «Юлейсэлектроники» предлагают широкий ассортимент компонентов и специального инструмента для профессионалов в области электроники и электротехники.

«ЮЕ-Интернейшнл» стала первой иностранной дочерней компанией «Юлейсэлектроники». Она была зарегистрирована в 1994 году в Петербурге. В 1997 году «Юлейсэлектроника» приобрела дистрибьюторские компании в Эстонии, Литве и Латвии. Все предприятия «Юлейсэлектроники» поставляют на свои национальные рынки пассивные и электро-механические компоненты, полупроводники, кабели, инструменты, источники питания, измерительные приборы, автоматику. Предприятие «Юлейсэлектроники» в Эстонии специализируются также в области производства кабелей для вычислительных и телекоммуникационных сетей по спецификации заказчика.

Основными поставщиками финляндского дистрибьютора являются ведущие международные фирмы TYCO Electronics, Cooper Tools, Fluke, Fujitsu-Takamisawa, Hamamatsu, EBV Electronik, Raychem, Sony Semiconductor, RS Components и многие другие.

Ключевые клиенты российской «ЮЕ-Интернейшнл» — предприятия телекоммуникационного сектора (производители оборудования связи и телефонные операторы), предприятия приборостроения, производители промышленной и автомобильной электроники, производители потребительских товаров и услуг.

О том, как развивается бизнес финляндской группы в России, рассказывает ее генеральный директор Юрьё Пённи.



Генеральный директор Юрьё Пённи (справа) и зам. ген. директора Константин Курышев

*Расскажите, пожалуйста, как начинался бизнес «Юлейсэлектроника» в России?*

Руководство «Юлейсэлектроника» всегда верило в огромный экономический потенциал и перспективы развития вашей страны. С началом экономических преобразований в России наша компания приняла решение работать на местном рынке. Мы знаем, что прогресс любого государства и его техническая модернизация всегда связаны с ростом потребности в современной электронной технике, а значит — в качественных электронных компонентах. Имея большой опыт работы на Западе, мы начали изучение местного рынка и насущных потребностей российских клиентов. В 1994 году в Петербурге была зарегистрирована наша дочерняя фирма «ЮЕ-Интернейшнл». Предприятие начиналось с трех служащих. Его основной задачей на том этапе был поиск потенциальных клиентов и предоставление российским инженерам информации о современных электронных компонентах. Свои возможности «ЮЕ-Интернейшнл» впервые представила на петербургской выставке INWECOM' 94. Познакомившись с «ЮЕ-Интернейшнл», многие российские инженеры стали активно обращаться к нам, посылая запросы на различные изделия. Мы стали регулярно проводить специальные семинары для заказчиков, и число наших постоянных клиентов в России начало быстро расти.

*Какие изменения произошли с тех пор?*

В начале 90-х российский рынок электроники был весьма узок, а российские предприятия были недо-

статочны осведомлены о наличии и применении современных западных компонентов. Однако уровень российских специалистов, их образование и квалификация были и остаются очень высокими. А их желание учиться, осваивать новые технологии в то время были просто выдающимися. Поэтому перемены произошли очень быстро. Знания российских специалистов в области применения импортных компонентов сегодня изменились качественно. Сегодня, в том числе благодаря квалифицированной работе дистрибьюторов и наличию доступа в Интернет, в информации нет недостатка. Объем российского рынка компонентов стал несравненно большим, а сам рынок гораздо более конкурентным, нежели пять лет назад. Клиенты хорошо разбираются в поставляемых компонентах и возможностях различных поставщиков. Они ожидают только качественного обслуживания и хорошо знают уровни цен. Число наших постоянных клиентов в России, многие из которых — современные высокотехнологические предприятия, сегодня приближается к 2000.

#### **Расскажите, пожалуйста, об организации бизнеса «ЮЕ-Интернейшнл»?**

Дистрибуция — бизнес, основанный на партнерстве. Потребитель компонентов, их изготовитель и дистрибьютор связаны неразрывно. Только при наличии плотного сотрудничества между всеми тремя сторонами можно гарантировать безостановочное производство конечного продукта — современной электронной техники.

Мы не просто продаем товар, а клиент его покупает. Мы обеспечиваем нашим клиентам поставку информации и новых знаний от производителей и разработчиков компонентов. Мы знаем все о появлении новых изделий и информируем об этом наших клиентов.

Дистрибьютор является важным звеном в маркетинговой работе производителя компонентов. Поставщики ожидают, что дистрибьютор регулярно и подробно информирует их об изменениях на том рынке, где он работает. Это позволяет производителю компонентов учитывать специфику рынка и изменения на нем при проектировании новейших изделий.

На постоянно развивающемся рынке мы должны вместе с клиентом планировать поставку не менее чем на полгода вперед. Но часто «ЮЕ-Интернейшнл» призвана выступать в роли буфера: гарантировать баланс спроса и предложения благодаря собственным запасам. Спрос на электронные изделия может оказаться выше, чем возможности производителя компонентов, или время доставки компонентов с фабрик перестанет устраивать потребителя. Поэтому мы создаем специальные буферные склады для конкретных заказчиков, потребности которых могут быстро возрастать.

Как часть финляндской группы «ЮЕ-Интернейшнл» сочетает знание российского рынка — его культуру и традиции — с европейскими стандартами эффективного ведения бизнеса. Клиентам «ЮЕ-Интернейшнл» доступны все ресурсы и услуги головной фирмы: консультации, большой запас изделий на складе, быстрые поставки по собственному каталогу. Мы имеем прямую связь с нашим

складом в Финляндии, с которого может быть произведена поставка или наведены справки в интерактивном режиме. Группа «Юлейс-электроника» — крупный покупатель компонентов и поэтому может обеспечить конкурентоспособные условия поставки для своих клиентов, которые невозможны в рамках их отдельных небольших заказов.

Будучи официальным партнером крупнейших дистрибьюторских компаний, таких как, например, RS или EBV, мы способны обеспечить большое количество клиентов изделиями в сжатые сроки. В частности, наш партнер — крупнейший британский дистрибьютор RS Components обеспечивает сверхбыструю доставку более 100 тыс. изделий по своему каталогу минимальными партиями, что удобно для небольшой производственной программы, сервисных и экстренных нужд заказчика.

Мы работаем также напрямую с крупнейшими производителями компонентов, например, компаниями Sony, TYCO, Hamamatsu, являясь их официальными дистрибьюторами в России. Это дает нашим клиентам не только гарантию ритмичных поставок товаров высокого качества по хорошим ценам, но и обеспечивает полную техническую поддержку, информирование о планах выпуска новых изделий и завершении производства устаревших.

Таким образом, «ЮЕ-Интернейшнл» удовлетворяет потребности как крупнейших российских производств, так и небольших заводов или исследовательских компаний, предлагая им оптимальные каналы поставок, цены и сроки.

#### **Каковы особенности работы дистрибьютора компонентов с российским промышленным сектором?**

Одна из особенностей состоит в том, что люди, принимающие решения о покупке компонентов на промышленных предприятиях, — высококлассные профессионалы. Работа с ними требует от наших коммерческих специалистов основательных технических знаний и опыта. Они должны говорить на одном языке с разработчиками и инженерами заказчика.

Но главной особенностью работы с промышленниками является то, что товары, информация, качество поставок, которые мы осуществляем, имеют ключевое значение для их успеха и развития заводов. Ведь от стабильности поставок и качества компонентов зависит качество и рыночный успех конечных изделий. То есть наш успех неразрывно связан с преуспеванием наших клиентов — промышленных предприятий. Только помня об этом, мы можем добиться главного — оправдывать доверие промышленников и наладить с ними долгосрочное сотрудничество.

#### **Как вы оцениваете сегодняшнее состояние электронной промышленности России и ее перспективы?**

Согласно статистике, производство электронного оборудования в России растет весьма быстро, и в 2000 году этот рост составил около 27%. Девальвация и кризис 1998 года открыли новые возможности российской промышленности, и многие компании эту возможность не упустили. В конце концов созда-

ние собственного сильного производства — единственно правильный путь развития национальной экономики. Такая большая страна, как Россия, не может жить исключительно импортом.

Электроника изменяет жизнь людей во всем мире. При этом часто одни и те же электронные компоненты используются в технике самого разнообразного назначения: средствах связи, компьютерах, аудио-, видео-продукции. Современная компонентная база становится основой всех новых высокотехнологических изделий, освоей прогресса. В России — много талантливых и квалифицированных инженеров, работающих в области электроники. Как известно, Петербург был ведущим городом в области производства военной электроники. Здесь работало много крупных электронных заводов. Теперь местные компании в основном развивают гражданское производство. Поэтому перспективы России в этой области выглядят чрезвычайно благоприятными.

#### **Каковы перспективы вашего бизнеса, и какие задачи стоят перед «ЮЕ-Интернейшнл»?**

Наша задача — быть одним из наиболее квалифицированных, стабильных и надежных дистрибьюторов компонентов в России: конкурентоспособной компанией, которая наиболее полно и оптимально удовлетворяет потребности потребителей по всей стране.

Мы развиваемся все более быстрыми темпами. Причем товарооборот и число служащих в России растет быстрее, чем в других странах, где мы работаем.

В России и странах СНГ живут 283 млн человек, однако телефонизация этих стран в 4 раза отстает от стран Запада, личные автомобили имеют там в 8 раз, а компьютеры — в 20 раз меньше людей, нежели в Европе. Так что поле деятельности для современного бизнеса здесь очевидно. Поэтому мы уверенно смотрим в будущее.

Одна из наших ближайших задач — сертифицировать все предприятия «Юлейс-электроника», в том числе «ЮЕ-Интернейшнл», в соответствии со стандартом качества ISO 9002, официальное свидетельство соответствия которому мы имеем в Финляндии.

#### **Как политическая обстановка в России влияет на бизнес «ЮЕ-Интернейшнл»?**

Как и все в России, наш бизнес и бизнес наших клиентов зависит от общей политической и экономической ситуации. Будучи импортером, компанией с иностранным капиталом, мы внимательно следим за политикой. Фактор политической стабильности чрезвычайно важен для нас. Конкретный пример — стабильность валютных курсов. Нам было невероятно трудно вести импортные операции после августа 1998 года, когда стоимость иностранных товаров увеличилась в рублевом выражении приблизительно в 4 раза.

После того как господин Путин был избран президентом, на наш взгляд, ситуация стала стабильнее. Большинство российских граждан, кажется, доверяет ему. Это, конечно, главное условие стабильности.

Однако для обеспечения надежного будущего еще должно произойти много измене-

ний. Мы ждем прогресса в области российской системы таможенного декларирования, включая снижение таможенных тарифов. Я понимаю, правительство должно собрать средства в бюджет, но таможенные тарифы на нашу продукцию в России намного выше, чем в Европе. Завышенные тарифы особенно странны, когда они устанавливаются на товары, не производящиеся национальной экономикой, например новейшие электронные компоненты.

От высоких таможенных пошлин не в последнюю очередь страдают российские высокотехнологичные компании, стремящиеся выйти на международный рынок. Они изначально оказываются в худшем положении по сравнению с западными конкурентами.

Если говорить о более общих вещах, в России постоянно идет разговор о привлечении иностранных инвесторов, но чтобы привлечь их, должны быть приняты законы, защищающие право собственности.

Но лично я верю в то, что в России будет укрепляться стабильность, происходить положительные экономические и политические изменения. На свидетельстве о регистрации ЗАО «ЮЕ-Интернейшнл» стоит подпись Владимира Путина, в то время — председателя Комитета внешних связей мэрии Санкт-Петербурга. Это внушает мне оптимизм.

*Насколько сильна конкуренция на российском рынке электронных компонентов?*

В прошлом крупные поставщики и производители часто давали так называемые исключительные права дистрибуции местным фирмам. Теперь эксклюзивные взаимоотношения

все более редки и постепенно уходят в историю. Монопольное положение поставщика не допустимо с точки зрения клиента. В ряде стран это запрещено законом.

Конкуренты всегда были и будут. Число поставщиков и дистрибьюторов растет. Нужно относиться к этому спокойно. Не бояться, а повышать качество собственной работы: выполнять контракты и развивать сервис. Цены и условия поставки приблизительно одинаковы у всех ведущих игроков на рынке. Но мы должны работать так, чтобы клиенты стремились сотрудничать именно с нами. Есть много других важных конкурентных факторов, нежели цена товара. Высокий сервис и надежность партнера — ключевые преимущества на нашем рынке.

Я знаком со многими представителями российских дистрибьюторских компаний — это высокопрофессиональные, интеллигентные люди. Я не могу судить о других сферах бизнеса, но россиян, работающих в секторе электроники, отличает высокий уровень профессиональных и человеческих качеств. Абсолютный факт, что все конкурирующие компании нашей отрасли, выбрав собственную нишу и маркетинговую стратегию, развивают рынок в целом, делая его более открытым и цивилизованным. Яркий положительный пример нашего сотрудничества — создание в Москве по инициативе Сергея Орлова из Future Horizons Ассоциации российских дистрибьюторов электронных компонентов (АРДЭК). Наше общение в Ассоциации позволяет воспринимать конкурентов скорее как коллег. Мы имеем много общего, включая общие ежедневные

проблемы. Все наши компании сотрудничают друг с другом. Когда собственные источники поставок не является оптимальным, «ЮЕ-Интернейшнл» покупает изделия у своих коллег, а они покупают у нас.

*Что является главным ресурсом «ЮЕ-Интернейшнл»?*

Главный наш ресурс — мотивированный, обучаемый и опытный персонал. Поэтому большая часть наших сотрудников имеет профильное образование и опыт работы в области электроники. Большинство наших специалистов закончили лучшие высшие учебные заведения Петербурга. Все наши сотрудники проходят постоянное обучение внутри фирмы. Опыт и знания им передают наши самые опытные технические и коммерческие специалисты. Кроме того, коммерческие специалисты периодически проходят тренинги продаж и программы обучения, организованные нашими поставщиками. В «ЮЕ-Интернейшнл» организованы также еженедельные курсы английского языка.

Мы ориентированы на постоянное обучение и повышение квалификации, поэтому привлекаем людей, которым свойственно постоянное самосовершенствование. Мы ищем людей, которые хотят вырасти и сделать карьеру в нашей компании. Идеальный кандидат для «ЮЕ-Интернейшнл», конечно, — специалист в области электроники, имеющий опыт в организации продаж. Опыт в области производства или разработок является дополнительным плюсом.

*Интервью провел Павел Андреев*