

Радиорынок на столе?

Последние два десятилетия новейшей истории в корне изменили нашу жизнь. Вспоминая это беспокойное время и прошедшие события, нельзя не признать, что переменялось не только наше представление о политической системе страны и частной собственности, но вообще изменилась оценка того «что можно?» и «чего нельзя?». Наступила новая эпоха, вступил в свои права рынок.

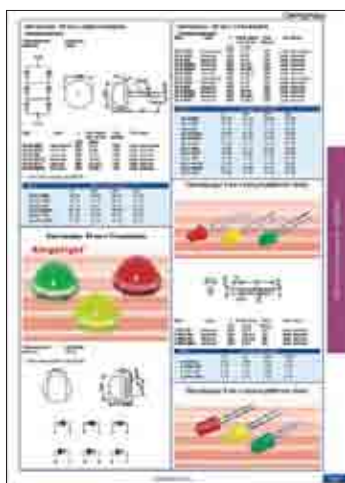
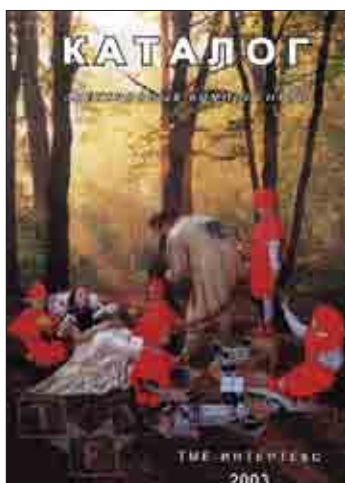
Виталий Хаймин
wetal@intertechs.ru

Наверное, уже с улыбкой вспоминая 80-е, многие радиолюбители могли бы нарисовать портрет «пионера» рыночной (во всех смыслах) экономики тех лет. В любое время года у магазинов «Радиотовары» стоял человек шпионского вида в темных очках и плаще, за отворотами которого находился прообраз современного прайс-листа и склада одновременно — пластинка с предлагаемым «товаром». Радиолюбители тогда гонялись за деталями со знаком «военной приемки»: качество гарантировалось, да и ассортимент был шире. Все это не продавалось официально, и, как правило, было «приватизировано» на военных заводах или КБ. Торг происходил в подворотнях, один на один, два и больше покупателей воспринимались как «рейд ОБХСС».

Трудно вспомнить, а существовала ли хоть малейшая возможность купить импортные радиодетали? (Термин «электронные компоненты» (ЭК) войдет в практику общения значительно позже.) Радиомастера, вскрывавшие чудо-технику японского производства, дивились миниатюрности компонентов и плотности монтажа. Не стоит, наверное, говорить о качестве и надежности тех изделий. И все-таки, обычному покупателю купить импортную элементную базу в те годы было тоже нельзя. Да и считалось, что продавать радиодетали вообще незачем. Ведь практически все организации имели централизованную систему снабжения. Стоило ли что-то придумывать, разрабатывать, изобретать и даже мыслить вне официальной структуры не «ради люб-

ви к искусству», но в надежде заработать? Нельзя! Все равно официально сам ничего не произведешь и не продашь. Вспомните, когда на радиорынках или в магазинах появились первые антенные усилители, компьютеры ZX-Spectrum, телефоны с АОН, официально произведенные частниками? Не раньше появления первой волны кооперативов. Но это уже был рынок. С того момента стало «можно».

С тех пор изменилось многое. Прочно вошли в рабочий график радиолюбителей, снабженцев, инженеров-электронщиков поездки в «острова» цивилизованного рынка электроники — московский «ЧИП и ДИП», петербургскую «Микронику». Магазины, предложившие к услугам покупателей широчайший ассортимент ЭК, инструменты, измерительные приборы и справочную литературу, появились во многих городах страны. Незаменяемыми партнерами потребителей электронных компонентов стали компании-дистрибьюторы, с чьей помощью многие российские производители получили импортную элементную базу и системный сервис, позволяющий в большей степени сконцентрироваться на производственных вопросах, чем на снабжении. Одинаково доступны стали отечественные и импортные комплектующие. Надо отметить, что для многих потребителей по-прежнему актуальны покупки на радиорынках, где достаточно широкий ассортимент, а цены зачастую ниже, чем в магазинах или у дистрибьюторов. Хотя никто не станет отрицать недостатков покупки на улице в проливной дождь или отсутствия элементарной гарантии качества компонентов.



Но розничные магазины ЭК или радиорынки есть далеко не во всех городах. Дистрибуторы, в свою очередь, не всегда поддерживают достаточно широкий ассортимент ЭК или существенно ограничивают потенциальных покупателей минимальным размером партии. К тому же условия оплаты, отгрузки, доставки товаров отличаются у разных поставщиков. Это все необходимо помнить, учитывать, планировать и т. п. Если покупаемая партия предназначена для серийного производства, цена и условия оптимальны, качество гарантируется, да и сумма поставки приличная — это устроит любого поставщика! Но если необходимо минимальное количество, образцы, компоненты, отличающиеся по своим характеристикам, группе, производителю, если рядом нет радиорынка или магазина, если нужны консультация и гарантии? Тогда, конечно, уже сложнее. Думаю, потребитель вынужден учитывать гораздо большее количество немислимых факторов, влияющих на закупку помимо цены. Вероятно, одной из главных проблем всей процедуры покупки является время. То самое время, которое можно было бы потратить с большей пользой, чем «наматывать» километры, тесниться в автобусах или трамваях, объясняться с бесконечным количеством продавцов, консультантов и, в конце концов, услышать разочаровывающее «нет». Конечно, это все нужно делать, если от поиска необходимых ЭК зависит «простой» производственного конвейера или решение не менее важной и срочной задачи.

Но существует огромное число потребителей, задумывающихся о том, как избавиться от лишних хлопот, связанных с поиском комплектующих, их доставкой, и сэкономить время для решения более важных задач своего бизнеса: ремонта, конструирования или производства. Одним из вариантов решения этих проблем является Каталогная система заказов. Сейчас выпускается несколько каталогов российских компаний-поставщиков, отличающихся друг от друга, в зависимости от их специфики, ассортиментом предлагаемой продукции, количеством информации об ЭК, условиями заказа и т. п. Есть компании, предлагающие своим клиентам каталоги

иностранных фирм, таких, как Farnell, Schuricht, Spoerle, Elfa, и других. Как правило, данные каталоги издаются на английском языке и не позволяют составить представление о реальных ценах компонентов.

В любом случае использование каталожной системы заказов дает многие преимущества.

Сегодня я хочу рассказать о торговой системе «ТМЕ-Интертекс», в которую входят польская компания Transfer Multisort Elektronik и российская компания «Интертекс», усилиями которых был создан большой полноцветный каталог ЭК на русском языке. Каталог включает широкий ассортимент качественных комплектующих от мировых производителей: активных и пассивных ЭК, узлов и компонентов автоматики, реле и выключателей, проводов и кабелей, вентиляторов, оборудования и материалов для пайки, компьютерных аксессуаров, измерительных приборов FLUKE. Несмотря на большой объем (520 стр.), каталог достаточно прост в использовании. Все товары сгруппированы в 37 разделах по их назначению, строению и функции. В описании компонентов есть их изображение, краткие характеристики, код, а также таблица с несколькими вариантами цен в рублях, в зависимости от объема заказа. Например, в разделе вентиляторов содержится информация о размерах изделий, конструкции и характеристиках. Для каждой модели указан тип используемого подшипника, напряжение, мощность, скорость вращения, шумовые характеристики и максимальный воздушный поток, пропускаемый вентилятором за единицу времени. В разделе узлов и компонентов автоматики помещена информация о счетчиках, таймерах, программируемых контроллерах, управляющих устройствах и различных типах датчиков.

«ТМЕ-Интертекс» не делает акцент на продаже какого-то одного брэнда в каждой группе, оставляя эту прерогативу покупателю, которому предоставлен равноценный выбор покупки ЭК в значительно большем ассортименте, чем представлен в этом каталоге. Компания ориентируется на широкий спектр потребителей, поэтому минимальная партия подавляющего большинства компонентов — от 1 штуки. Для серийных поставок существуют специ-

альные цены и условия. Для поставок по графику создается складской «буфер». Заказы и запросы принимаются в любой форме, вводятся в эксплуатацию веб-система приема заказов On-Line. Просмотр реальных складских остатков, технических характеристик, актуальных цен и возможность покупки через Интернет даст несомненные преимущества и позволит сэкономить время заказчиков. Клиентам предлагается простая форма оплаты (заказ можно оплатить в любом отделении Сбербанка) по выбору заказчика, доставка осуществляется «до двери» склада, офиса или квартиры, ближайшего отделения связи, аэропорта, багажного отделения ж/д вокзала или склада транспортно-экспедиторской компании. Доставка товаров производится в любую точку России. Благодаря скоординированной системе логистики, партнерским связям со многими европейскими поставщиками, постоянному наличию многих товаров в промышленных количествах на собственных складах в Польше и России, «ТМЕ-Интертекс» обеспечивает достаточно быстрые сроки выполнения заказов. Информационная группа компании «Интертекс» оказывает помощь и предоставляет необходимые консультации. По желанию клиентов высылаются и другие разработки на русском языке — небольшие тематические каталоги вентиляторов SUNON и технической химии PRF. Все каталоги, включая большой каталог ЭК, высылаются бесплатно.

Каталожная система торговли, как и системная дистрибуция ЭК, — относительно новое предложение на отечественном рынке. Наверное, не за горами тот день, когда потенциальным потребителям будут предоставлено еще больше услуг по поставке ЭК. Но не сомневаюсь, что заказ по каталогу с доставкой «до двери», останется в числе самых популярных форм покупки. По всей видимости, будущее за теми поставщиками, которые стремятся построить свою работу так, чтобы потребителю было гораздо больше «можно», чем «нельзя».

Каталоги «ТМЕ-Интертекс» можно заказать по тел. (факсу): (0112) 573-254, (0112) 573-255 или e-mail: info@intertechs.ru