

«Мы сокращаем сроки разработки!»

Новое прочтение слова «мы»

Недавно компания «Терраэлектроника» стала партнером фирмы Farnell — европейского складского дистрибьютора электронных компонентов, средств разработки, отладочных плат и другой продукции для разработки электроники, ее производства и сервисного обслуживания. О деятельности компании и ее сотрудничестве с Farnell рассказывает руководитель отдела информации и рекламы «Терраэлектроники» Артур Панов.

— *Что сегодня собой представляет «Терраэлектроника» и ее бизнес?*

— «Терраэлектронику» можно назвать уникальной компанией. А эта уникальность заключается в ее миссии, аналогов которой до сих пор нет ни в России, ни в мире: «Обеспечение разработчиков электроники всем необходимым для сокращения сроков разработки». Компания была образована в 2003 году. Офис и магазин располагается в Москве, близко к центру, что очень удобно для наших заказчиков. У нас уже есть партнеры в Петербурге, Киеве и других крупных городах.

К настоящему времени компания добилась определенного успеха: «Терраэлектроника» достаточно известна на рынке. Благодаря все той же уникальности. То есть компания может удовлетворить, наверное, все возможные запросы разработчиков электроники и опытного производства. Так, «Терраэлектроника» занимается продажами средств разработки и отладки. При этом мы постоянно держим на нашем складе более 800 наименований продукции «development tools» от 20 производителей, дистрибьютором которых является компания. Здесь есть все — от простых демонстрационных плат до комплектов мощных программно-инструментальных средств на базе процессоров, микроконтроллеров, DSP, ПЛИС и других электронных приборов.

Мы делаем акцент на новейшие компоненты, производимые лидерами мировой электроники, но продаем и традиционные электронные компоненты — от одной штуки со склада и на заказ для макетирования и опытного производства. Для этого у компании имеется магазин. При этом мы постоянно пополняем склад новинками от ведущих мировых производителей. В этом нам помогают как сами производители, так и их российские и зарубежные дистрибьюторы. Причем производители хорошо знают компанию, ее положение на российском рынке разработчиков электроники и идут, в частности, на скорейшее предоставление новых образцов своей

продукции, дают хорошие условия на закупку товаров, чтобы мы могли привезти их даже в штучных количествах.

При выборе производителей никаких предпочтений или предпочтений у нас нет. Единственный критерий отбора — интерес разработчиков. Если решения того или иного производителя интересны разработчикам, то они будут у нас на складе.

Кроме того, с прошлого года «Терраэлектроника» самостоятельно занимается разработкой и производством собственных средств разработки с оптимальной функциональностью и низкой стоимостью. Конструирование средств разработки и отладки выполняется силами собственных инженеров, а производство осуществляется на отечественных заводах. Запуск собственного конструкторско-производственного цикла позволил понизить цены. Ведь отладка за рубежом стоит дорого, да и доставка требует времени. Кроме того, еще одной целью запуска этого цикла стала необходимость средств разработки с оптимальной функциональностью. Дело в том, что нередко в готовых решениях присутствуют «лишние» функции, которые редко или вообще не востребованы разработчиками. Или наоборот — в устройствах отсутствуют те или иные функции. Поэтому здесь мы проводим глубокий анализ запросов разработчиков электроники. Сочетание конкурентных цен на продукцию собственного изготовления с оптимальной функциональностью, а также возможностью использования в качестве готового встраиваемого решения позволяет разработчикам с ее помощью добиваться максимальной эффективности при минимальных затратах времени и средств.

И, наконец, «Терраэлектроника» предоставляет разработчикам дополнительные услуги, ускоряющие процесс разработки и внедрения. Например, мы беремся за программирование любых интегральных микросхем, от одной штуки и до крупных партий. Так-

же в перечень услуг входят изготовление печатных плат от одной штуки по эскизам клиента, аренда средств разработки и отладки, курьерская доставка заказов.

— *«Терраэлектроника» была организована для работы с новинками электроники. Позднее к этому добавились средства разработки и отладки, в том числе собственного производства. Как в эту схему вписывается партнерство с каталожной компанией Farnell?*

— Изначально «Терраэлектроника» была создана для предложения разработчикам новинок электронных компонентов и средств разработки и отладки одновременно. Когда разработчик получает в свое распоряжение и то, и другое, можно рассчитывать на быстрый результат и сокращение сроков разработки. Естественно, номенклатура средств разработки формировалась медленно. Все они подвергались кропотливому анализу, прежде чем попасть на наш склад. К тому же, средства разработки в последние годы стали активно входить в «рацион» отечественного разработчика, и только сегодня такие решения стали привычным инструментом современного специалиста.

К сожалению, возможности нашего склада не безграничны. Зачастую возникала ситуация, когда мы были не в силах быстро предложить нашим клиентам штучные количества новых компонентов со склада, а при заказе того или иного решения у производителя на доставку товара уходило несколько недель. Использование же партнерства с Farnell позволяет «Терраэлектронике» резко увеличить свои возможности. За счет этого многократно расширяется номенклатура продукции, доступной непосредственно со склада Farnell. Конечно, в последнем случае доставка занимает определенное время, но мы постоянно работаем над сокращением этого срока, а заказчик уверен, что необходимое ему устройство он получит.

— *Как «Терраэлектроника» начала работать именно с Farnell, и какое место она занимает в бизнесе компании?*

— «Терраэлектроника» — компания сравнительно молодая: шесть лет на рынке. Поэтому нам требовался партнер, с одной стороны, с солидным именем и репутацией, а с другой — способный придать динамизм развитию фирмы. Мы долго выбирали на-

дежного зарубежного партнера, тщательно изучали особенности лидирующих складских дистрибьюторов. И мы нашли такого. Им оказался складской дистрибьютор — компания Farnell, работающая на рынке уже 70 лет. Это признанный разработчиками лидер складской дистрибуции в Европе. Поэтому в феврале текущего года было достигнуто соглашение о партнерстве компаний.

При выборе Farnell в качестве партнера мы учитывали также, что бизнес-модель Farnell очень похожа на бизнес-модель «Терраэлектроники». Здесь и продажа со склада от одной штуки электронных компонентов, средств разработки, отладочных плат и дру-

гой продукции для разработки электроники. А также у нашего партнера современный автоматизированный склад, печатный и электронный каталоги, которые постоянно обновляются. Электронный — с мощной и гибкой поисковой системой, что немаловажно для разработчиков. Особенно если учитывать, что у Farnell самая большая складская номенклатура — более 480 000 изделий и компонентов от 3500 производителей. Половина из них — 264 000 — снабжена техническими описаниями. Фактически это суперсовременный электронный магазин.

И с апреля текущего года мы подключили склад Farnell к нашему электронному мага-

зину и предлагаем всю номенклатуру. Сейчас происходит интенсивный процесс автоматизации обмена данными между нашими информационными системами, сближение технологий работы и т. д. Результат сотрудничества уже есть и нарастает с каждым днем.

Farnell верит в «Терраэлектронику» и в большие возможности совместного бизнеса на территории России, Украины, Белоруссии и Казахстана. А мы верим, что вместе с Farnell мы сократим сроки разработок еще больше. ■

*Интервью провел
Александр МИХАЙЛОВ*