

МЫ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ИНЖЕНЕРОВ

Рассказывает генеральный директор компании "МТ-Систем"
А.Е.Песляк



Компания "МТ-Систем" давно и заслуженно занимает одну из ведущих позиций на российском рынке поставки электронных компонентов. И как-то уже забылось, что это – самая молодая компания среди всех "грандов" российской дистрибуции электронных компонентов, ей еще нет и 15 лет. Тем не менее, за относительно короткий срок компания смогла занять достойное место на рынке. Сегодня "МТ-Систем" выступает лидером поставок в ряде ключевых направлений электронных компонентов.

Обращает на себя внимание и линейка поставок компании. В ней не просто представлен ряд ведущих в своих направлениях производителей. Если посмотреть на нее глазами разработчика, то при всей широте – от модульных источников питания и систем связи до универсальных полупроводников и электромеханических изделий – она оставляет эстетическое ощущение некой законченности, будто ее специально конструировал инженер.

О подходе компании к работе на рынке, об основных продуктовых направлениях, о стратегии, проблемах и перспективе – наш разговор с генеральным директором ООО "МТ-Систем" Алексеем Евгеньевичем Песляком.

Алексей Евгеньевич, как образовалась компания "МТ-Систем"?

Компания была создана в январе 1998 года. К тому времени я трудился на одном из предприятий Санкт-Петербурга в области разработки встраиваемых вычислительных систем.

Однако перестройка привела к тому, что инженерный труд стал цениться очень низко, возникли серьезные материальные проблемы, а ведь у меня уже была семья. На фоне повсеместного развития купли-продажи мне тогда показалось, что все жизненные блага и деньги – в сфере торговли. Оставалось соединить две вещи – торговлю и тот предмет, в котором я разбираюсь. А разбираюсь я в электронике и в электронных компонентах. Вывод был очевиден – надо торговать электронными компонентами. Так и возникла компания "МТ-Систем".

Первый год я работал один. Был закупщиком, инженером-консультантом, продавцом, экспедитором и завскладом. Склад у меня представлял собой огороженный уголок в комнате, где было несколько полочек и лежало несколько коробок. Мне помогло, что я был тогда известным в городе специалистом в области микропроцессорной техники, сотрудничал со многими производственными компаниями. Эти компании и стали моими первыми заказчиками, они с удовольствием покупали небольшие партии компонентов. Сами компоненты я поначалу приобретал у таких поставщиков, как "ЭФО", "Гамма-Выборг", "Элтех", с которыми тоже имел очень хорошие отношения, ранее покупая компоненты для своих разработок.

За полгода работы образовались первые клиенты, состоялись первые сделки. Посчитав, что первый шаг сделан, я уехал в отпуск. А когда вернулся, в стране доллар подорожал в несколько раз, всюду бушевал кризис.

Как вам удалось закрепиться на рынке и пережить первый год? Ведь все крупные компании-дистрибьюторы электронных компонентов

в основном формировались на несколько лет раньше, обладали определенной устойчивостью. Да и рынок уже не был пустым.

Действительно, кризис 1998 года серьезно ударил по многим. Мне повезло, что мой бизнес тогда только начинался и был очень маленьким. В отличие от многих, я не увяз глубоко в кредитах, не было крупных запасов на складе. Поэтому потери, конечно, были, но минимальные. Терять, в общем-то, было еще нечего.

Что же касается рынка, я с самого начала решил, что раз всю жизнь занимался только техникой, а не предпринимательством и коммерцией, то и в новом деле ставку нужно делать на инженерный подход. Я сразу избрал путь работы с клиентами через инженерную поддержку, потому что только это я знал, как тогда считал, в совершенстве. И действительно, даже сейчас, отойдя от инженерной практики, я в ряде семейств микросхем разбираюсь очень неплохо, было несколько случаев, когда я помогал инженерам производственных компаний выявить конкретные ошибки в программе.

Разговаривать я начинал не с сотрудниками отделов снабжения, а с инженерами

Изначально поставив на инженерный подход, я не прогадал. Моими главными адресатами были инженеры-разработчики. Первоначально круг таких специалистов определялся моими знакомствами по предыдущей деятельности. Постепенно он расширялся, но принцип остался прежним – разговаривать я начинал не с сотрудниками отделов снабжения, а с инженерами. Я умел находить с ними контакт, разговаривал на одном языке и, помогая решать технические проблемы, получал небольшие заказы. Так появились мои первые заказчики.

Другая сторона этого бизнеса – поставщики. Поначалу ими были уже упомянутые санкт-петербургские компании – одни из первых дистрибьюторов

электронных компонентов в России, и начинал я работать с ними. Затем списался с рядом европейских и азиатских производителей и глобальных дистрибьюторов, предлагая стать их региональным представителем. От компаний типа Intel и Atmel очень быстро получил ответ "спасибо за предложение, но мы работаем только с глобальными дистрибьюторами" и т.п. Иначе сложилось с тайваньскими компаниями.

Первыми продуктами, которые "MT-Систем" начала поставлять непосредственно от зарубежных производителей, были электромеханические соединители. С одной стороны, к этому располагала рыночная ситуация. Сравнив цены таких поставщиков, как "Бурый медведь" или "Алкон" со стоимостью этих же компонентов в прайс-листах тайваньских изготовителей, я увидел, что эти цены различаются на 300%. Поставив наценку в 150%, я оказался в Санкт-Петербурге в значительно выигрышном положении по сравнению с конкурентами. Я начал работать с тайваньскими производителями соединителей, поскольку для меня была важна готовность компании идти на контакт. В ту пору это были молодые фирмы, как и "MT-Систем", они были рады любому покупателю.

Для каждого значимого сегмента электроники мы должны поставлять ключевые компоненты

Чтобы выбрать одну компанию, я в течение полугода списался примерно с 70 различными производителями разъемов, получил от всех каталоги и цены. Выбрав поставщика, начал с ним активно работать, создал небольшой склад, который вскоре вырос. И достаточно быстро "MT-Систем" стала узнаваемой компанией на рынке дешевых соединителей. Параллельно я работал и с глобальными дистрибьюторами по поставке активных компонентов. Так все началось.

Вообще, если взять 20 ведущих российских поставщиков компонентов, то "MT-Систем" отличается от всех присутствующих там компаний возрастом. Мы начали в 1998 году, тогда как все остальные из первой двадцатки – в 1992–1993 годах. Для меня это удивительно – оказывается, барьер для входа в этот бизнес очень высок. Хотя на первый взгляд казалось, что именно в нашем бизнесе такого не должно быть.

Сегодня у "MT-Систем" огромный перечень поставщиков, для многих из них вы выступаете официальным дистрибьютором. Насколько целенаправленно формировалась эта линейка?

Изначально было решено, что компания должна быть представлена в каждом из основных направлений электронных компонентов. Если по-крупному взглянуть на нашу линейку поставок, можно увидеть полупроводниковые приборы, электромеханические компоненты, средства индикации и светодиоды, источники питания, компоненты для беспроводных решений. И это – целенаправленная стратегия. Мы не стремимся обеспечить заказчиков абсолютно всеми необходимыми ему комплектующими, но для каждого значимого сегмента электроники мы должны поставлять ключевые компоненты. Таковой была задача, которую мы воплотили в нашей линейке поставок и продолжаем ее расширять. Я очень уважаю другие подходы, скажем, когда компания специализируется на чем-то одном, например, только на пассивных компонентах. Но мы следуем своим путем.

Конечно, мало выбрать верный подход к потребителям. Необходимо еще и выстроить отношения с производителями компонентов. И работа с каждым из них – это отдельная история. Какие-то производители появились в нашем портфеле предложений случайно. А вот корпорации Samsung Electronics и Texas Instruments стали сотрудничать с "MT-Систем" в результате

большой и целенаправленной работы с нашей стороны.

Поработав несколько лет с тайваньской продукцией в области электромеханических компонентов, мы поняли, что необходимо заниматься производством мировых брендов. При этом открывается мир совершенно других клиентов, которых ты никогда не знал, совершенно другие проекты. Так мы стали дистрибьюторами корпорации Teco Electronics (теперь – TE Connectivity) и несколько позже – компании Molex.

Этот подход – поставка ключевых компонентов для широкого спектра приложений – сочетается с инженерной направленностью компании?

Безусловно. Нам интересны универсальные полупроводниковые приборы, поскольку в любом изделии их доля – не менее 50–70% от цены всех комплектующих. Нам также интересны и разнообразные специальные продукты – главное, чтобы они были ключевыми. Ведь такие компоненты – это точка входа в новые проекты, в новые области.

Например, нам интересно заниматься индикацией, это целый мир в электронике. Для нас важно, что индикатор определяет лицо и потребительские свойства многих продуктов. Зачастую индикаторы разрабатываются специально для каждого конкретного изделия. Имея возможность поставлять средства индикации, и не только поставлять, но и разрабатывать, мы с самого начала участвуем в проекте. В нашей линейке представлены средства индикации разных видов. Отдельно отмечу TFT-модули компаний Hitachi, AU Optronics и CMO. По объемам поставок TFT-модулей "MT-Систем" сегодня – один из лидеров на российском рынке.

Аналогично и в области беспроводных решений – это не просто ценообразующие компоненты, а по сути, техническое сердце изделий. Соответственно – точка входа во многие проекты. Мы целенаправленно работаем в направлении систем беспроводной связи, что приносит результат.

Например, благодаря нашей совместной работе с компанией SIMCom Wireless Solutions (дочерняя компания SIM Technology), мы контролируем примерно 40% всего российского рынка GSM-модулей. Конечно, ситуация меняется, нас подпирают серьезные конкуренты – другие производители, потому что не может один бренд постоянно доминировать на рынке. И нам будет непросто удерживать столь высокую рыночную долю.

Мы стремимся еще на стадии проекта участвовать вместе с клиентом в выборе того или иного ключевого изделия

Можно приводить другие примеры, но в целом, во всех направлениях мы стремимся еще на стадии проекта участвовать вместе с клиентом в выборе того или иного ключевого изделия. Если работаешь с клиентом с начала разработки, даже с появления идеи, причем приходишь не с пустыми руками, а с конкретными предложениями, то реально участвуешь в проекте и тем самым можешь влиять на выбор компонентов. Поскольку мы сотрудничаем с ведущими в своих областях производителями, нам есть что предложить, а заказчику есть из чего выбрать.

В силу инженерной направленности нашей компании я подбирал сотрудников, особенно в первые годы, "по образу и подобию" – т.е. обязательным было высшее техническое образование, опыт работы в электронике, понимание техники. Конечно, с течением времени подходы и критерии изменились, сегодня ряд наших специалистов имеют различные степени по системе MBA, но инженерная направленность компании сохранилась.

В области универсальных полупроводниковых приборов вы придерживаетесь того же принципа – поставлять ключевые решения?

В целом – да. Здесь мы выступаем прямыми дистрибьюторами компаний Texas Instruments (TI), Samsung

Electronics, On Semiconductor, Holtek. С корпорациями STMicroelectronics и NXP мы работаем как дилеры (Value Added Dealer).

Почему вы одновременно сотрудничаете с компаниями Texas Instruments, STMicroelectronics и NXP, поставляющими во многом аналогичные продукты?

Действительно, продукция этих трех компаний присутствует в нашей линейке поставок, но отношения с ними исторически складывались по-разному. Начинали мы работать с компанией NXP, когда она только приступала к выпуску первых дешевых микроконтроллеров с ядром ARM. Это сейчас микроконтроллеры с ARM-архитектурой выпускают многие производители. А тогда NXP была первой фирмой, предложившей рынку именно недорогие ARM-микроконтроллеры. До этого ядра ARM использовались в различных сложных системах на кристалле, в телекоммуникационных процессорах, Intel реализовала на этом ядре процессор для КПК и смартфонов – это совершенно иной сегмент. А NXP выпустила первый ARM-микроконтроллер семейства LPC (Low Pin Count), в недорогом корпусе с относительно небольшим числом выводов. Стоил такой контроллер несколько долларов, и вот это было революцией.

Мы одними из первых разглядели в совсем неизвестном продукте NXP большое будущее и начали продвигать его на рынок

Мы одними из первых разглядели в тогда еще совсем неизвестном продукте NXP большое будущее и начали продвигать его на рынок. В том, что сейчас среди микроконтроллеров с ARM-ядром на российском рынке лидируют продукты NXP, значительный вклад компании "МТ-Систем". В частности, мы совместно с NXP организовали лабораторию в Санкт-Петербургском государственном электротехническом

университете ЛЭТИ, которая была оснащена всеми необходимыми материалами, отладочными средствами, компьютерами. Много лет мы ее финансировали и поддерживали, это была по сути университетская программа, посвященная ARM-микроконтроллерам NXP. Через лабораторию прошло очень много студентов ЛЭТИ, а также сотни и сотни представителей промышленных предприятий, которые участвовали в семинарах и тренингах.

Но, судя по всему, NXP в значительной степени сворачивает свое присутствие в России, с весны российский офис NXP практически перестал действовать, там осталось три сотрудника, занимающихся только идентификацией. Увидев такую тенденцию несколько лет назад, мы стали искать других партнеров. В частности, начали тесно сотрудничать с компанией STMicroelectronics. Эта корпорация, так же как и NXP, предложила нам статус дилера (VAD).

Объем поставок продукции и STMicroelectronics, и особенно NXP, для нас весьма значим. У нас есть ряд проектов, связанных с продукцией этих компаний, мы не прекращаем сотрудничество. Однако оценив ситуацию, мы начали работать с компанией Texas Instruments и полтора года назад стали ее прямым дистрибьютором. Поэтому сегодня именно Texas Instruments находится в фокусе наших интересов, в том числе и по микроконтроллерам.

Почему вы выбрали именно Texas Instruments?

Это еще вопрос, кто кого выбрал. Тут сошлись вместе несколько обстоятельств. С одной стороны, в компании Texas Instruments сложилась такая ситуация, что им были необходимы какие-то очень резкие шаги для увеличения бизнеса в России. И один из таких шагов – новый локальный дистрибьютор, отличающийся от уже имевшихся.

С другой стороны, нам принципиален широкий ассортимент полупроводниковой продукции. Так, 80%

наших продаж продукции NXP – это только микроконтроллеры. Конечно, в области аналоговых полупроводниковых приборов мы работаем с замечательной компанией ON Semiconductor и неплохо в этом направлении развиваемся, но ее продукция – в основном компоненты для источников питания. А Texas Instruments обладает широчайшей гаммой продуктов. Ни одна из компаний, с которыми мы работали прежде, не конкурент TI в этом вопросе. Да и вообще в мире по этому показателю с Texas Instruments едва ли кто может потягаться. Процессоры цифровой обработки сигналов, микроконтроллеры, ЦАП/АЦП, стандартная логика, различные аналоговые микросхемы (особенно после недавнего приобретения компании National Semiconductors), специализированные решения – все это есть у TI. Вот эти два фактора – готовность работать с "МТ-Систем" как с дистрибьютором и огромное разнообразие продуктовой линейки – и определили наши приоритеты. Так что наши взаимные интересы совпали.

Компания Samsung Electronics, будучи вторым в мире после Intel производителем полупроводниковых приборов, не стремится поставлять свои компоненты на российский рынок. Тем не менее, "МТ-Систем" удалось стать официальным дистрибьютором Samsung Electronics – едва ли не единственным в России. В чем специфика работы с этой компанией? И почему в вашем каталоге фигурирует только ИС памяти Samsung?

Действительно, мы фактически единственный именно российский дистрибьютор Samsung Electronics на индустриальном рынке. Еще несколько компаний занимаются дистрибуцией компьютерных модулей памяти, но это совсем другое направление.

Однако и мы поставляем практически только память, несмотря на то, что у Samsung есть широкий набор очень интересных продуктов. Процессоры Samsung лидируют в ряде

промышленных сегментов, например, в сложных Set Top Box, в телекоммуникационных приложениях и т.п. Поскольку мы считаем себя специалистами в микроконтроллерах, то сразу же обратились к этому направлению, потратили огромные силы на их продвижение, но не добились успеха. А ведь представители Samsung с самого начала нас предупреждали – это не дистрибьюторский продукт, он предназначен для крупных конечных потребителей. Мы не придали этому значение, для нас тогда это звучало как некие абстрактные слова. Но их смысл стал ясен достаточно быстро.

Автомобильная электроника для бизнес-модели компании Samsung – слишком маленький сегмент

Дело в том, что процессоры Samsung – продукт очень сложный, очень сложная операционная система. А уровень технической поддержки, которую могла нам оказать Samsung, не соответствовал сложности продукта. Причем дело не в нежелании помогать – просто бизнес-модель Samsung ориентирована на работу только с очень крупными потребителями, с такими, например, как компания Nokia.

Помню, мы встречались с менеджером Samsung Electronics по неким беспроводным продуктам и обсуждали возможности совместной работы. Этот менеджер упомянул, что автомобильная электроника как промышленный сегмент для Samsung неинтересна, поскольку там для них слишком малы объемы производства. Представляете, автомобильная электроника для бизнес-модели Samsung – слишком маленький сегмент. Поэтому их нежелание работать с электронными компонентами на российском рынке – это не пренебрежение к нашей стране, просто здесь нет потребителя, который бы соответствовал их модели работы. Им нужны заказчики вроде Apple, корпорация BMW для них слишком мелкий клиент.

А память – продукт относительно простой, технической поддержки не требует. Поэтому Samsung и работает с памятью через дистрибьюторов. И все-таки один телекоммуникационный проект на процессоре Samsung мы сегодня ведем при поддержке производителя. Его старт ожидается в первом квартале 2013 года. У Samsung интересно и такое направление, как дисплеи. Возможно, здесь – перспектива развития наших отношений с этой корпорацией.

Мы фактически – единственный российский дистрибьютор Samsung Electronics на индустриальном рынке

Совсем недавно вы начали поставлять продукцию тайваньской компании Delta Electronics – производителя источников питания. Этот факт означает ваше стремление упрочить свое положение в сегменте силовой электроники?

С Delta Electronics мы работаем совсем недавно, реализуем лишь первые проекты. Эта компания – один из ведущих производителей модульных источников питания. Наш интерес к ней связан с тем, что за несколько последних лет нам не удалось занять значимые позиции на рынке источников вторичного электропитания. Мы успешно сотрудничаем с канадской компанией Aimtec, производящей DC/DC- и AC/DC-преобразователи. Тем не менее, поставленную задачу решить не смогли. Вывод лежит на поверхности – в сегменте силовой электроники гамма предложений должна быть достаточно широка, одним производителем не обойтись. Соответственно, нам требовался по крайней мере еще один поставщик для особо мощных источников питания. Так мы начали работать с компанией Delta Electronics.

Если говорить о силовой электронике в целом, у нас достаточно успешный опыт работы в этой области. Так, сегодня "MT-Систем" – крупнейший по объему

продаж дистрибьютор компании IXYS в России. Напомню, корпорация IXYS – один из ведущих мировых производителей и разработчиков силовых полупроводниковых приборов. В 2001–2002 годах в нее вошли такие известные производители мощных полупроводниковых приборов, как компании WestCode и Clare. Долгие годы дистрибьютором IXYS в России выступала компания "Аргуссофт", но по обоюдному согласию с IXYS прекратила дистрибьюторскую деятельность. Не так давно компания "Элтех" стала дистрибьютором IXYS, но пока делает лишь первые успешные шаги. Действительно, с IXYS работать очень непросто, однако не менее 80% российского рынка IXYS – это наши поставки.

Выбранный 15 лет назад инженерный подход к дистрибуции полностью себя оправдал?

Судя по результатам – да. У нас есть ряд серьезных достижений. Так, в области полупроводников "MT-Систем" сегодня – лидер по поставке ИС памяти на российский рынок, в основном компании Samsung. В области беспроводных решений мы много лет являемся золотым дистрибьютором SIMCom, около половины российского рынка всех GSM-модемов сегодня за нами. В направлении электромеханических соединителей компания Molex три года подряд награждает нас как лучшего дистрибьютора. И действительно, "MT-Систем" – крупнейший дистрибьютор Molex в России. Лидируем мы и как поставщики TFT-модулей.

Если говорить о численных показателях, то в самом начале, в 1999 году мы продали продукции на 1,8 млн. долл. А в 2008 году объем продаж составил 31 млн. долл., в 2009 году он упал до 23,7 млн., в 2010 – снова вырос до 43 млн., в 2011 году – до 53 млн. долл. Таким образом, все время средняя динамика роста превышала 32% в год. Конечно, эти показатели существенно разнятся от года к году. Скажем, в 2009 году был существенный спад. Сегодня я вижу, что рынок находится

в стагнации. Поэтому едва ли удастся достигнуть темпов роста 10%.

За 15 лет число сотрудников выросло до 93 человек. Восемь лет назад открылся наш офис в Москве, в ближайших планах – создание офиса "МТ-Систем" в Новосибирске.

Какие рыночные сегменты для "МТ-Систем" наиболее важны?

Можно выделить несколько направлений, где мы наиболее успешны. Прежде всего, это сегмент, который мы называем "дополнительное автомобильное оборудование". В традиционном понимании автоэлектроника – это то, что ставится в автомобиль на конвейере. Система зажигания, бортовой компьютер и т.п. – все, что является неотъемлемой частью автомобиля. Сегмент автоэлектроники для нас малопривлекателен в силу его специфики: он большой, но малопривлекательный. Там очень высока конкуренция, и битва идет за каждую копейку цены. А риски велики, поскольку штрафы за нарушение графика поставок, за любой сбой огромны. Мы это уже испытали на себе, поскольку работаем с такими клиентами, как НПП "ИТЕЛМА" – лидером в производстве автоэлектроники на российском рынке. Конечно, это не значит, что мы любим срывать сроки поставок, но ведь не всегда все от нас зависит. Поэтому мы и не рвемся в сектор автоэлектроники, хотя, конечно, и не отказываемся от работы.

Наш приоритет смещен на сектор дополнительного оборудования. Это оборудование, которое ставится на автомобиль в сервис-центрах, мастерских и т.п. после того, как он сошел с конвейера. Специфика в том, что в России, особенно до последнего времени, выпускают автомобили, скудно оснащенные штатной электроникой. Такие системы, как хороший маршрутный компьютер, климат-контроль, средства навигации, сигнализация – все это устанавливается уже после. Величина данного сегмента превышает, с точки зрения электронных компонентов, потребности

"первичного" рынка автоэлектроники. А работать на нем проще.

Кроме емкости, сегмент автомобильного дооборудования нас привлекает и тем, что он требует продукцию, очень хорошо представленную в нашей линейке поставок. Это и беспроводные решения, и индикация и т.д. Например, GSM- и GPS-модули мы в основном поставляем именно в сегмент автомобильного дооборудования.

Еще одна область, где мы достигли значимых результатов, – счетчики энергоресурсов. Причем не столько счетчики электроэнергии, сколько воды, тепла, газа и т.д. Исторически сложилось, что ассортимент наших поставок хорошо соответствует этим применениям. Мы работаем практически со всеми российскими лидерами производства счетчиков воды и тепла, это пять-шесть компаний.

Важен для нас такой сегмент, как охранный сегмент. Отмечу и сегмент торгового оборудования. Это весы и кассы. Конечно, там очень серьезная конкуренция с Китаем, особенно в области весов, но все-таки наша гильдия весовщиков борется за свое место под солнцем.

Работая с контрактными производителями, мы сами становимся сильнее и опытнее

Вы не назвали телекоммуникационный сегмент – он незначителен?

Нет, он присутствует. Мы работаем практически со всеми производителями телекоммуникационного оборудования. Я не упомянул об этом сегменте, поскольку в последнее время он сильно сократился. Ведь несколько лет назад главным продуктом производства для телекоммуникационного рынка были телефонные станции. Сейчас это направление ушло, упали и объемы. Есть производство телевизионных спутниковых приставок (Set Top Box), но эти устройства скорее относятся к сегменту бытовой техники.

Участвуете ли вы в поставках электронных компонентов для предприятий, которые выполняют государственный оборонный заказ?

Нет. Я понимаю, что это очень большой рынок, но мы изначально ориентировались на другие направления, не оформили себе сертификат "второго поставщика". В области гособоронзаказа игры идут несколько по другим правилам. Я не хочу сказать, что они плохие – они просто другие. Там свои сложности, свои эксперты. Есть компании, которые успешно работают в этом сегменте. Я их очень уважаю, но это совсем другой бизнес и другой рынок. Пока мы видим достаточно возможностей для развития на тех рынках, где уже работаем.

Мы с удовольствием покупаем компоненты у российских компаний или продаем их партнерам-дистрибьюторам

Играют ли ощутимую роль в вашем бизнесе крупные контрактные производители?

Безусловно. Мы работаем с санкт-петербургскими контрактными производителями, такими как "Абрис", "Эрикон", "Пантес", среди московских – с компаниями "Альтоника", "Эталон", "Резонит" и др. Мы обращаем все больше и больше внимания на работу с этими фирмами, поскольку они представляют серьезный объем рынка. При сотрудничестве с ними очень важны оперативность ответа, точность, оптимальность склада и т.д. В отличие от других областей, отношения здесь – чисто конвейерные: заказал – поставил. Контрактные производители несут ответственность за время выполнения заказов, и если мы хотим участвовать в этом бизнесе, значит, должны уметь укладываться в требуемые сроки. Для этого необходимо постоянно оптимизировать логистику, склад, сами принципы взаимодействия с клиентом. Работая с такими компаниями, мы становимся сильнее и опытнее.

Если бы в Россию пришли глобальные контрактные производители, это повлияло бы в значимой мере на ваш бизнес?

Я не думаю, что дистрибьюторский рынок сильно вырастет, если такие компании появятся в России. Во всяком случае, это не произойдет мгновенно. Ведь глобальные контрактные производители в основном приобретают компоненты напрямую у изготовителей. Зачем им в России посредники? Можно предположить, что компания Texas Instruments в России не станет работать ни с кем напрямую, но ведь она такая – одна. Все остальные не откажутся от прямых поставок. Если только не появятся какие-то специальные законы, которые будут защищать российского торговца. Только я не понимаю, зачем нужны законы, которые сделают продукцию дороже для конечного потребителя.

Конечно, возможны различные варианты. Я не исключаю возможность поставок для столь крупных потребителей отдельных линеек или компонентов для отдельных изделий. Например, если крупный российский заказчик (если таковой появится), передавая заказ контрактному производителю, специально оговорит, что компоненты следует приобретать у определенной российской компании. Такое изредка случается, например, если дистрибьютор ощутимо помог на начальном этапе, обеспечил образцами, участвовал в проекте и т.п. Хотя все равно рано или поздно контрактный производитель будет покупать компоненты там, где ему удобнее, дешевле и быстрее.

Будучи эксклюзивным дистрибьютором ряда производителей, вы сотрудничаете с другими компаниями-дистрибьюторами на российском рынке?

Мы с удовольствием покупаем компоненты у российских компаний или продаем их партнерам-дистрибьюторам, если это выгодно. Фактически порядка 10% продаж реализуются через партнеров. Поставляя компоненты

другому дистрибьютору, мы перекладываем на него большую часть работы с конечным клиентом. Разумеется, в этой ситуации мы готовы поделиться с ним прибылью. Хотя специальной программы для развития отношений с партнерами у нас нет. Мы все-таки ориентируемся на работу с конечными клиентами. Тем не менее, порой отношения с партнерами складываются очень плотные. С некоторыми из них взаимный оборот исчисляется миллионами долларов – как в одну, так и в другую сторону.

Есть ли какие-либо категории клиентов, с которыми "МТ-Систем" не работает? Например, можно ли у вас купить штучные компоненты?

Мы работаем с любым клиентом, который способен оплатить безналичный счет – пожалуй, ограничение только в этом, поскольку магазина у нас нет. Другое дело, что в силу естественного положения вещей штучные разовые заказы не будут приоритетными. Есть товар на складе – мы продадим, нет – 5 штук заказывать не станем.

Вы одним из первых поддержали выставочный проект "Новая электроника". Почему?

На мой взгляд, организаторы "Экспо-Электроники", став практически монополистами, начали вести себя не очень корректно. Поэтому я поддержал проект "Новая электроника" и намерен участвовать в нем и дальше.

А в "Экспо-Электронике" в 2013 году примете участие?

Нет. Достаточно участия в "Новой электронике". Что касается российских выставок вообще, я считаю, что они не эффективны. Не понимаю, зачем нужны две выставки в году, где все показывают одно и то же. Выставка должна выполнять просветительскую задачу, на ней должны быть производители, их инженеры и специалисты. А у нас кто экспонируется? Пять дистрибьюторов TI, шесть дистрибьюторов TE Connectivity, на стендах – одни

торговцы. Я ничего не имею против них, но что нового можно узнать на таких выставках? И участвуют в них скорее по принципу: все участвуют – и мы тоже. Хотя можно было бы и отказаться от выставок, если правильно обставить наше неучастие.

Дистрибуция подразумевает определенную просветительскую деятельность. Вы рассказывали про университетскую программу с NXP. Сегодня подобные проекты поддерживаются?

Сейчас мы запускаем университетскую программу с Texas Instruments на факультете электроники в ЛЭТИ, организуем две лаборатории – цифровую и аналоговую. Цифровая – 15 рабочих мест на базе отладочных плат CORTEX-M4 – начнет действовать в октябре. Запуск аналоговой лаборатории в составе 15 рабочих мест на базе отладочных плат ASLK-PRO намечен на февраль 2013 года. Мы проводим семинары по многим направлениям, например, по беспроводным решениям. Они проходят как в Санкт-Петербурге, так и в Москве.

Совместно с Texas Instruments организуем так называемый ARM Event. Это очень серьезное мероприятие, в этом году оно пройдет во второй раз в Москве, ожидается порядка 250 участников – представителей различных компаний.

Я не понимаю, зачем две выставки в году, где все показывают одно и то же

Мешает ли что-нибудь сегодня работать на российском рынке?

Если говорить глобально, мешает то, что по большому счету промышленности в России нет или почти нет. Другой вопрос, почему ее нет. У меня есть некая теория, в соответствии с которой все направления, куда мы продаем компоненты, может быть, за исключением оборонных задач и энергетики, это для нашей страны некое хобби. Конечно, это несколько упрощенно,

но тем не менее. Когда лишние деньги от продажи нефти и газа появляются, их куда-то нужно пристроить, можно и в производство. Как только цены на нефть упадут, этого в значительной мере не будет. То есть производство сегодня – это некий необязательный факультатив. Поэтому пусть наши заокеанские "друзья" успешно работают, потребляют побольше нефти и цены на нефть будут хорошими.

Для того чтобы ситуация изменилась, нужно чтобы наша промышленность набрала некую критическую массу, тогда она будет играть свою собственную игру. И здесь я готов полагаться на мнение наших производителей, многие из которых считают российский рынок фокусным и перспективным,

несмотря на небольшой его сегодняшний объем.

С чем связаны ближайшие перспективы развития "МТ-Систем"? Планируете ли вы расширить ассортимент?

На ближайшие два-три года нам нужно справиться с той линейкой продукции, которая у нас уже есть. Ее широты достаточно, чтобы строить бизнес практически с любым клиентом. Поэтому ближайшие цели – развиваться не вширь, а вглубь.

Спасибо за интересный рассказ.

С А.Е.Песляком беседовали
И.В.Шахнович и Г.А.Логинова

НОВЫЕ КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСТВА "ТЕХНОСФЕРА"

Издание осуществлено при поддержке ОАО "МНИРТИ" (ОАО "Концерн "Вега")



СВЕРХШИРОКОПОЛОСНАЯ БЕСПРОВОДНАЯ СВЯЗЬ

Арслан Х., Чен Чж. Н., Бенедетто М.
перевод с англ. Н. Л. Бирюкова под ред. д.т.н. В.С. Вербы

МОСКВА:
ТЕХНОСФЕРА, 2010. –
640 С.
ISBN 978-5-94836-319-6

Цена: 975 р.

Книга представляет хорошо сбалансированное и систематизированное описание систем связи UWB – от организации радиосвязи до практических приложений. Издание охватывает вопросы физического уровня, уровня доступа к среде, сетевого и прикладного уровней. Материал условно подразделяется на три больших раздела: анализ физического слоя и задач, зависящих от технологий; общее представление о различных аспектах разработки систем UWB, включая моделирование каналов, совместимость с другими системами, а также контроль уровня помех и методы их подавления; обзор уровня доступа MAC и вопросов сетевого уровня вплоть до прикладного.

Издание рассчитано на технических специалистов, менеджеров отрасли связи, а также научных работников академического и промышленного направлений, преподавателей и студентов профильных вузов.

КАК ЗАКАЗАТЬ НАШИ КНИГИ?

✉ 125319, Москва, а/я 91; ☎ (495) 956-3346, 234-0110; knigi@technosphera.ru, sales@technosphera.ru