

БЫТЬ БЛИЖЕ К ЗАКАЗЧИКУ – ЗАЛОГ УСПЕХА

РАССКАЗЫВАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ И РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ "АРГУССОФТ"

ИВАН ИВАНОВИЧ ПОЛЯНСКИЙ



Иван Иванович, несколько слов об истории компании

Компания "АРГУССОФТ" с начала 90-х развивала несколько разноплановых направлений бизнеса. Департамент микроэлектроники ООО "АРГУССОФТ Компани" начал свою деятельность в начале 1993 года как новое подразделение в дополнение к основному, связанному с написанием программного обеспечения – отсюда и название. Через полгода усилиями Алексея Николаевича Соловьева был создан отдел поставок электронных компонентов (сейчас А.Н.Соловьев возглавляет представительство Analog Devices в Москве). Тогда же было заключено первое прямое дистрибьюторское соглашение с компанией Analog Devices. Этот бизнес интенсивно развивался и вот уже два года как стал основным в деятельности "АРГУССОФТ". Более того, сегодня бренд "АРГУССОФТ" – это только деятельность в сфере электронных компонентов (ЭК). Для заказчиков в области электроники "АРГУССОФТ" всегда ассоциировался именно с поставкой ЭК.

Когда создавалась команда "АРГУССОФТ", А.Н.Соловьев старался привлечь сотрудников с техническим образованием. Он сумел сформировать сплоченный коллектив, тот костяк компании, который существует до сих пор. Первые сотрудники доросли до руководителей групп, направлений. И с тех пор мы стараемся привлекать к работе технически грамотных специалистов, чтобы они могли консультировать клиентов, помогать в выборе ЭК и т.п.

За время существования компании нашими заказчиками стали более 7000 предприятий на всей территории России, от Владивостока до Калининграда. Среди постоянных заказчиков – крупные предприятия, работающие в области энергетики, промышленной автоматизации, автомобильной электроники, нефтегазоперерабатывающей промышленности, измерительной техники, систем сбора и обработки информации, телекоммуникации и связи.

Продукцию каких фирм поставляет "АРГУССОФТ"?

Всего компания работает с двумя десятками производителей. Назову лишь несколько основных и наиболее перспективных. Мы были первыми дистрибьюторами Analog Devices в России. В структуре наших поставок продукция этой компании занимает примерно 50%. Среди наших поставщиков у Analog Devices – наиболее широкий спектр номенклатуры ЭК. Из них на российском рынке наибольшей популярностью пользуют-



ся ЦАП/АЦП. Кроме того, в программу поставок входят многочисленные линейные (аналоговые) схемы, процессоры цифровой обработки сигналов (DSP), а также MEMS-датчики угловых скоростей и линейных ускорений. Отметим, что MEMS-датчики поставляются в очень малых объемах. Ведь в нашей стране массовая продукция, где они могли бы найти применение, не производится. Рынок же DSP в России (равно как и в мире) в последние годы начал сильно пересекаться с рынком микроконтроллеров. Одним из их ведущих производителей выступает компания Atmel.

"АРГУССОФТ" является дистрибьютором Atmel, продукция этой компании занимает второе после Analog Devices место в структуре наших поставок. Но нужно отметить, что дистрибьюторская политика Atmel и Analog Devices совершенно различна. У Analog Devices в России всего три дистрибьютора, у Atmel их гораздо больше. Analog Devices защищает своих дистрибьюторов, стимулирует их деятельность в плане "выращивания" новых проектов. У Atmel в России подход более простой – в зависимости от объемов продаж компания предлагает определенные скидки. Может быть, им просто не очень интересен российский рынок? Но в последнее время ситуация меняется. Atmel начинает помогать нам в плане рекламы, чаще присылает своих специалистов и т.д.

Мы при работе с Atmel стараемся выступать как технический дистрибьютор. Достаточно сказать, что руководитель нашего инженерного центра Николай Королев является аттестованным инженером Atmel. Мы предлагаем разработчикам полную линейку средств разработки для микроконтроллеров At-

mel, включая архитектуры AVR, ARM-7 и ARM-9. В ближайшее время она пополнится средствами разработки для AVR-32. Эти средства включают комплекты для начального освоения (StartKit), отладочные платы, программаторы, JTAG-эмуляторы и др.

Существенную роль для нас играют поставки изделий таких компаний, как Traco Power (источники питания, преобразователи напряжения и др.), Bourns (дискретные и пассивные компоненты), Clare (оптроны), Honeywell (датчики, продукция для систем промышленной автоматизации).

Особую группу составляют компании, производящие изделия для силовой электроники. Это IXYS (силовые полупроводниковые приборы), WESTCODE (мощные полупроводниковые модули) и Electronicon (высоковольтные конденсаторы).

В начальной стадии продвижения находятся такие компании, как Silver Telecom (модули питания по Ethernet, интерфейсные модули для телефонии) и Littelfuse (предохранители, средства защиты схем).

Отдельное направление – поставки по каталогу Farnell, ведущего мирового складского дистрибьютора электронных компонентов, приборов, инструмента, расходных и технологических материалов для электронной промышленности. Хотя объемы поставок от Farnell составляют менее 10% от всех поставок "АРГУССОФТ", эта работа для нас чрезвычайно важна. Она позволяет более полно удовлетворять интересы заказчиков, поддерживать их еще на стадии разработки. Ведь все, кто работает с производителем напрямую, вынуждены покупать ЭК большими партиями. А сроки поставки доходят до 16–20 недель. Farnell позволяет поставить от одной штуки за 10–14 дней. В ассортименте Farnell – более 450 тыс. наименований изделий, это практически вся номенклатура ЭК, представленная на мировом рынке. Конечно, цены выше, но для разработки это не критично.

Поставки через Farnell в России очень популярны, поскольку в нашей стране нет крупных складов ЭК. Очень существенно, что Farnell ориентирован на европейский рынок с его требованиями к качеству, поэтому в ассортименте этой компании мало продукции из Китая. У нас по каталогу Farnell заказывают даже инструменты и оборудование.

Вы упомянули об инженерном центре. Какие задачи он выполняет?

Основная задача инженерного центра – поддержка заказчиков на стадии разработки. Изначально инженерный центр занимался и заказными разработками, были выполнены несколько крупных проектов, в том числе для военных, для МЧС и т.д. Но эта деятельность оказалась не слишком эффективной, потому что основная задача центра – содействовать разработчикам, использующим поставляемую "АРГУССОФТ" элементную базу. Поэтому сейчас все усилия инженерного центра сосредоточены на создании средств разработки, прежде

всего – средств для быстрого освоения новых процессоров (плата с процессором и периферией, операционная система, библиотеки, примеры реализации отдельных задач и т.д.), других инструментальных средств разработки. Кроме того, в задачу инженерного центра входит консультирование и обучение разработчиков, проведение семинаров и т.п.

В чем особенность стратегии "АРГУССОФТ"?

Компания "АРГУССОФТ" позиционирует себя как дистрибьютор ЭК. Причем не просто дистрибьютор, а проектный дистрибьютор. Наша роль заключается не только в непосредственных поставках, включающих логистику от производителя до конечного потребителя. В первую очередь – это самое сложное – необходимо проделать первоначальную работу, чтобы эти поставки состоялись. Нужно заинтересовать потребителя в продукции представляемых компаний. Ведь мы не только работаем на рынке, но и сами его формируем. Это наша прямая обязанность.

Иными словами, мы не просто продаем компоненты – мы выращиваем потребность в них. Например, среди зарубежных производителей источников питания лидер по объемам продаж на российском рынке – компания Traco Power. Но потребность в ее продукции на нашем рынке создавали мы, начав работать с этой компанией еще в 1995 году. "АРГУССОФТ" – первый дистрибьютор Traco Power в России. Второй дистрибьютор – компания "Петроинтрейд", которая начала работать уже на готовом рынке в 2005 году. В тот момент уже не нужно было объяснять заказчику все прелести продукции Traco Power – потребность уже сформировалась.

В "АРГУССОФТ" создана структура, позволяющая решать такого рода задачи. Помимо менеджеров по продажам, которые и сами достаточно хорошо знают матчасть, у нас есть и менеджеры по продукции, способные не только оказать техническую помощь заказчику, но и помочь найти правильное решение из всего многообразия выбора.

Мы достаточно долго практиковали выездные семинары в различных регионах России – в Сибири, на Урале, в Поволжье, в Краснодарском крае, в Центральном регионе. Наши специалисты выезжали в определенный регион и в течение одной-двух недель посещали сразу несколько городов. Мы побывали практически во всех промышленно развитых областях страны. Это было достаточно эффективно, пока рынок был не насыщен продукцией. Еще три года назад специалисты компании совершали два-три тура в год. Но в последнее время мы проводим выездные семинары только адресно, на конкретных предприятиях. Ведь широкомасштабные мероприятия лишь готовят почву – они заставляют разработчиков смотреть в определенную сторону, но никак не помогают в решении конкретных задач. Сегодня все научились пользоваться Интернетом, посещаемость общеознакомительных семинаров снизилась, как и качество аудитории.



Поэтому мы выезжаем туда, где есть интерес и уже подготовлена почва. Зная, чем занимаются на конкретных предприятиях, мы можем говорить с заказчиками более предметно. Такие мероприятия приносят гораздо более быстрый эффект, хотя и требуют больших ресурсов.

То есть вы можете предложить заказчикам готовые технические решения?

Разумеется. Причем, обладая весьма широким ассортиментом поставщиков, равно как и квалифицированным персоналом инженерного центра, мы способны предлагать варианты практически в любой области электроники. Конечно, нас нельзя упрекнуть в беспристрастности. Если мы являемся дистрибьютором, например, Analog Devices и Atmel, мы будем предлагать решения на основе ЭК именно этих компаний.

Безусловно, последнее слово всегда за заказчиком, никто лучше него не знает специфику конкретной работы. Но иногда у разработчика просто нет времени проанализировать все данные о новинках мировой электроники. И тогда мы выдаем ему концентрированную информацию, облегчающую выбор. Поскольку "АРГУССОФТ" плотно взаимодействует со своими заказчиками, мы достаточно осведомлены об их новых проектах, чтобы предложить оптимальное решение.

Конечно, грамотные дистрибьюторы других производителей, например Texas Instruments, работают точно так же. И тут уже дело заказчика выбрать себе партнера – по техническим параметрам продукции, по уровню сервиса и т.п. Специфика такова, что сегодня не заказчик приходит к дистрибьютору, а дистрибьютор – к заказчику. Мы постоянно находимся в общении с заказчиками, и зачастую нам удается вовремя предложить использовать компоненты, поставляемые "АРГУССОФТ", показав все преимущества такого решения по сравнению с другими вариантами, порой подсказанными нашими конкурентами. Повторюсь, чтобы возникла потребность, рынок нужно формировать.

Но ведь подобные мероприятия по формированию рынка весьма дорогостоящи, что неизбежно сказывается на стоимости поставляемой продукции. Как удается конкурировать с другими поставщиками?

Во-первых, деятельность по продвижению своей продукции на российский рынок поддерживают сами производители, защищая нас по ценам. Сейчас практически на все крупные поставки действуют специальные цены, существенно отличающиеся от стандартных. Поэтому заказчику есть прямой резон покупать у нас. Кроме того, вопрос ведь не только в цене. Будучи официальным дистрибьютором, мы выступаем гарантом качества поставляемой продукции. Если что-то случится с прибором, мы можем его заменить, рассмотреть официальную претензию и т.д. Бывали случаи, когда рассматривали претензии заказчика на продукцию, купленную не у нас.

Естественно, тяжело работать в условиях дикого рынка, мешает ценовое давление "серых" поставщиков. Очень сильно такое давление, например, при работе с продукцией Atmel. Мы поставляем изделия этой компании напрямую со складов Atmel в США. Если заказчику нужно быстро, стараемся приобрести продукты Atmel со складов проверенных дистрибьюторов в Европе или в США. Но ведь очень много ЭК под брендом Atmel поставляется из Китая. На российский рынок через официальных дистрибьюторов Atmel поступает менее 60% продукции. А остальное поставляют так называемые "независимые" компании. Некоторым из них безразлично происхождение ЭК, лишь бы цена была минимальна. В результате значительная часть продукции Atmel попадает в Россию напрямую из Китая, и за ее качество поручиться не сможет никто.

В целом, подделки сегодня составляют порядка 7% мирового рынка ЭК. Но если рынки США и Европы имеют некие входные барьеры против контрафактной продукции, российский рынок от нее практически не защищен. Поэтому в России уровень поддельных ЭК гораздо выше 7%. Особая опасность в том, что в обычных условиях контрафактный прибор может исправно работать, неприятности начинаются в определенных режимах, например вблизи границ температурных диапазонов, через определенное время и т.п.

Поэтому серьезным заказчикам очень важно минимизировать риск нарваться на подделку. Ведь разница цен заведомо легальной и сомнительной продукции не идет ни в какое сравнение с убытками, если изделие начнет работать некорректно. Риск приобрести некачественный ЭК в "АРГУССОФТ" объективно минимален.

Среди ваших заказчиков есть компании, работающие в рамках государственного оборонного заказа?

Они составляют весьма существенную часть. Специально для работы с ними создана компания ООО "Аргус-компонент". Она работает уже пятый год, имеет статус второго поставщика Минобороны, сертифицирована 22 ЦНИИИ МО по системе "Военэлектронсерв". Но сертификат второго поставщика для нас – не самоцель, а средство удовлетворить интересам ряда заказчиков.

Важно отметить, что тесное взаимодействие структур "Аргус-компонент" и "АРГУССОФТ" дает принципиально новое качество. Одно из преимуществ "Аргус-компонент" – официальность каналов поставки. Многие вторые поставщики действуют как брокерские компании, покупая ЭК на свободном рынке. Покупка ЭК у "Аргус-компонент" – это гарантия того, что компоненты приобретаются по официальным каналам. И этим мы выгодно отличаемся от ряда других компаний.

Не менее важно, что хотя формально "Аргус-компонент" и "АРГУССОФТ" – две независимые компании, работающие друг с другом по договору, их организационная общность позволяет минимизировать наценки.

Поставляете ли вы продукцию со специальными требованиями, например с повышенной радиационной стойкостью?

Существует немало задач, предъявляющих к ЭК особые требования. Это и повышенная температура, и агрессивная среда, и условия космического применения. Особые требования предъявляются и к функциональным параметрам, например – высокое быстродействие АЦП. Мы поставляем подобную продукцию. Например, мы работаем с компанией E2V, производящей высокоскоростные АЦП (до 5 Гвыборок/с).

Но поскольку подобная продукция находится в неких особых списках, мы предупреждаем заказчика, что интересующие его позиции требуют оформления лицензии (разрешения на поставку). Для этого должна быть представлена информация о конечном потребителе: кто он, на каком рынке работает, давно ли, есть ли сайт, каково конкретное применение продукции и т.п. На основании представленной информации мы оформляем документы, и если речь не идет о военных применениях, поставка возможна.

В начале разговора вы особо отметили направление силовой электроники. Насколько оно важно?

Действительно, в области силовой электроники мы создали обособленное подразделение. Оно будет продвигать продукцию компаний, специализирующихся именно в этом направлении. Это такие фирмы, как IXYS, WESTCODE, Electronicon, HVR, KUNZE. Они производят силовые модули, мощные высоковольтные пассивные компоненты, теплопроводящие изоляционные материалы и др. Мы видим в России большой интерес к этой продукции, причем не только в привычной для нас области промышленной электроники, но и в энергетике, в транспортной промышленности и т.п. Именно поэтому мы и выделили данное направление – как правило, автономные проекты развиваются быстрее. Кроме того, в России рынки силовой и маломощной электроники несколько различаются, поскольку различны заказчики. Ведь в основном компании, потребляющие тысячными партиями продукцию Analog Devices, силовые элементы берут штучно. И наоборот.

В целом же наша стратегия в сфере силовой электроники не отличается от общей стратегии компании. Мы стремимся к комплексным решениям. Ведь в спектре поставляемой "АРГУССОФТ" продукции/0 можно найти все, чтобы создать изделие. От активных компонентов до пассивных, включая предохранители, разъемы и т.п. "АРГУССОФТ" не только активно работает с уже имеющимися производителями, но и привлекает новых, которые способны заинтересовать наших заказчиков.

Такой же подход мы хотим применить и в области силовой электроники. Начав работать на этом рынке, мы будем лучше понимать, что еще нужно заказчикам. Причем речь идет не только об электронных компонентах, но и законченных реше-

ниях (например – источники питания). Изучив потребность, мы будем искать на мировом рынке соответствующие решения и предлагать их в России. В результате через какое-то время у нас будет полный ассортимент для создания законченных систем силовой электроники. Разумеется, речь идет о базовых решениях – все предусмотреть невозможно.

В сфере интересов "АРГУССОФТ" – практически вся территория России. Как при этом удастся тесно взаимодействовать с заказчиками?

Помимо уже упомянутых выездных мероприятий, "АРГУССОФТ" создает сеть региональных представительств. По сути, это воплощение нашего стремления быть ближе к заказчику. У "АРГУССОФТ" уже действуют пять региональных офисов – в Зеленограде, Новосибирске, Екатеринбурге, Казани и Санкт-Петербурге. Со временем мы откроем новые. Разумеется, мы выбираем регионы с максимальной концентрацией заказчиков. Например, Зеленоградский офис, несмотря на близость к центральному, – это наш взгляд в будущее. Если Зеленоград возродится как центр микроэлектроники (а там и сейчас немало электронных компаний, развивается контрактное производство, создается свободная экономическая зона), присутствие "АРГУССОФТ" в этом локальном регионе будет весьма полезным. Кроме того, в Зеленограде мы ведем активную совместную работу с рядом крупных предприятий, взаимодействуем с МИЭТ – как в сфере разработок, так и в плане работы со студентами. Все это – работа на будущее.

Наши клиенты в региональных офисах получают точно такие же услуги, как если бы они обратились в московский офис. Причем дело даже не в цене. Бизнес нужно развивать на месте. Наши представители в региональных офисах определяют потенциал того или иного заказчика, после чего к нему уже с конкретными предложениями приезжают наши ведущие специалисты – как из Москвы, так и непосредственно от компаний-производителей.

В дополнение к основной линии поставок "АРГУССОФТ" старается работать с другими крупными дистрибьюторами. Например, у нас есть двусторонняя партнерская программа с фирмой "Компэл", поскольку номенклатуры наших поставок в основном не пересекаются. Для наших заказчиков такое сотрудничество – возможность получения "комплексных" поставок по оптимальным ценам и в разумные сроки.

На наш взгляд, быть ближе к заказчику – залог успеха для дистрибьютора. Это и есть основа нашей бизнес-стратегии.

Остается лишь пожелать успешного воплощения всех ваших проектов – как уже реализуемых, так и тех, что только планируются.

С И.И.Полянским беседовали Г.А.Свидерская
и И.В.Шахнович