

ПРОЕКТНАЯ ПОСТАВКА ЭЛЕКТРОННЫХ КОМПОНЕНТОВ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Рассказывает П.Е.Ойхман,
председатель совета директоров "Аргуссофт Компани"



В начале июня 25-летний юбилей отпраздновала "Аргуссофт Компани" – официальный дистрибьютор электронных компонентов Analog Devices, Bourns, Fairchild Semiconductor, Hittite Microwave, Traco Power, Hartmann Codier и других ведущих мировых производителей. Заказчиками компании являются более 7 тыс. предприятий России и ближнего зарубежья, работающие в таких областях, как промышленная электроника, приборостроение, связь и телекоммуникации, навигационное оборудование, мониторинг, безопасность, энергетика, метрология, аэрокосмическое приборостроение, медицина. Индивидуальный подход к проектам, квалифицированная техническая поддержка, надежное партнерство с производителями электронных компонентов, а также высокая квалификация специалистов компании создают основу для ее успешного развития. О принципах, компетенциях и планах "Аргуссофт Компани" рассказал председатель совета директоров Петр Ефимович Ойхман.

Петр Ефимович, расскажите, пожалуйста, как создавался бизнес "Аргуссофт Компани"?

Компания была зарегистрирована в 1991 году как одно из первых совместных предприятий и первоначально занималась продажей модемов и программного обеспечения. В 1993 году было заключено первое соглашение о дистрибуции электронных компонентов с компанией Analog Devices, причем тогда инициатива в значительной

степени исходила от американской стороны, которая искала надежного партнера на российском рынке. Постепенно поставка электронных компонентов стала основным направлением нашей работы.

Надо сказать, что в начале 1990-х годов бизнеса как системной экономической деятельности не существовало – все начиналось с самого примитивного уровня, "купи – продай". Приходилось заниматься самообразованием, обучать заказчиков, самим

учиться у них. Об импортных электронных компонентах в России было очень мало информации, поэтому значительные усилия пришлось потратить на ознакомление заказчиков с решениями Analog Devices и других наших партнеров.

Когда мы начали работать в области дистрибуции электронных компонентов, у нас в штате не было продавцов, но были инженеры, которые ездили к заказчикам и помогали решать их задачи. Постепенно пришло понимание, что такой подход оправдан и поставка электронных компонентов – это не торговая деятельность, а оказание комплекса услуг, который включает разработку инженерных решений, техническую поддержку и другие сервисы.

Как изменился российский рынок электронных компонентов за прошедшие годы?

Во-первых, повысился уровень требований заказчиков. Они стали значительно глубже вникать в технические аспекты: преимущества и особенности компонентов разных производителей. Во-вторых, в Россию пришли глобальные дистрибьюторы электронных компонентов, что поставило российские компании перед необходимостью концентрироваться на проектных решениях. Это требует, как минимум, наличия инженерного центра и специалистов соответствующей квалификации.

В целом, российский рынок развивается в русле мировых тенденций с поправкой на финансовые возможности, санкции и другие факторы. Определенное влияние оказывает и программа импортозамещения, например, мы будем поставлять кристаллы для корпусирования компонентов в России. Но нужно понимать, что возможности импортозамещения ограничены, так как организация полного цикла производства широкого спектра компонентов мирового уровня требует миллиардных инвестиций в долгосрочные проекты.

Происходят ли структурные изменения на рынке?

Рынок не стоит на месте, меняются технологии, появляются новые направления,

перераспределяются объемы финансирования. На практике для нас очень важно понимание того, в какие области будут направляться инвестиции. Поскольку на государственную политику в этой области мы повлиять не можем, то стараемся получать информацию от заказчиков. Таким образом, чем лучше мы работаем с заказчиками, тем точнее можем планировать свой бизнес. Исходя из структуры рынка, делим наши решения на промышленные, для аэрокосмической отрасли, для железнодорожного транспорта, для энергетики, а также метеорологические.

Поставка электронных компонентов – это не торговая деятельность, а оказание комплекса услуг

В чем преимущества приобретения электронных компонентов в "Аргуссофт Компани"?

Преимущество сотрудничества с нами состоит в том, что мы предоставляем заказчикам комплексную техническую поддержку. Если же заказчика интересует только цена, то, с достаточно высокой вероятностью, мы его разочаруем, так как лучшие цены – на рынке "серых" компонентов. Мы являемся официальными дистрибьютерами, ввозим компоненты легально, платим таможенные пошлины, несем другие издержки, которые, естественно, включаются в цену.

Каковы задачи и компетенции инженерного центра вашей компании?

Инженерный центр обеспечивает консультации по выбору и применению компонентов, оказывает техническую поддержку, предоставляет стартовые комплекты и примеры программ, а также бесплатные образцы для ОКР, разрабатывает прототипы изделий по спецификациям заказчика. Все заказчики разные – кто-то располагает собственными высококвалифицированными инженерами, а кому-то требуется помощь наших специалистов, поэтому мы стремимся подстраиваться, предлагая каждому оптимальный набор услуг.

Как ведется работа с регионами?

Мы располагаем филиалами в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Казани и Ростове-на-Дону. При необходимости к работе над проектами привлекаются специалисты московского офиса. В среднем на долю регионов приходится около 40% заказов, но для разных типов компонентов эта величина различна.

Мы стараемся улучшить свою работу, участвовать в новых проектах, новых разработках

Какие достижения "Аргуссофт Компани" за 25 лет работы вы считаете наиболее существенными?

Самым важным достижением я считаю прекрасные отношения внутри коллектива, а также с заказчиками и с поставщиками. У нас отличная команда, причем многие специалисты проработали в компании более 15–20 лет. С заказчиками и поставщиками мы стремимся устанавливать долгосрочные партнерские отношения. Например, более 20 лет работаем с Analog Devices.

Каковы критерии при выборе поставщиков?

Поскольку мы занимаемся проектами, а не стоковыми продажами, то наиболее интересны поставщики, которые могут предоставить компонентную базу для реализации проектов. Но первичны всегда потребности заказчиков. Например, мы подписали дистрибьютерское соглашение с немецкой компанией Hartmann, на компонентах которой комплексных проектов не делать, однако они востребованы нашими клиентами.

Сотрудничаете ли вы с российскими производителями электронных компонентов?

Если проекты требуют использования российских компонентов, то, конечно, мы их покупаем. О дистрибуции можно будет говорить, если появится стабильный спрос. Пока его со стороны наших заказчиков нет, но ситуация может измениться.

Как можно охарактеризовать принцип развития компании?

Очень важно не останавливаться, все время двигаться вперед. Наши усилия постоянно направлены на то, чтобы удерживать существующих и привлекать новых заказчиков. Для этого мы стараемся улучшить свою работу, участвовать в новых проектах и разработках. Количество новых проектов – важнейший показатель работы компании. Очень большое внимание уделяется обучению и повышению квалификации как сотрудников "Аргуссофт Компани", так и заказчиков.

Практикуется ли в компании долгосрочное планирование и каковы перспективы дальнейшего развития бизнеса?

Когда экономика стабильна, мы определяем планы на год, а в периоды нестабильности уменьшаем горизонт планирования до полугода. Долгосрочное планирование в наших условиях не рационально, но в целом вектор движения ясен. Мы хотим и будем расширять круг заказчиков, в том числе благодаря работе в новых отраслях, будем участвовать в развитии импортозамещения, увеличивать номенклатуру продукции, привлекать новых поставщиков, осваивать новые технологии. С точки зрения менеджмента неизменным принципом является создание для сотрудников комфортных условий работы, чтобы они чувствовали себя уверенно. Мы не намерены менять бизнес-модель и пока не планируем развивать собственное производство, потому что нашим заказчикам этого не требуется.

Будущее развитие компании определит рынок. Еще раз подчеркну, что в России он работает по тем же правилам, что и в любой развитой стране. Отечественная специфика состоит в высокой централизации управления, но это скорее благо, чем недостаток. Я уверен, что и у нашей компании, и у российского рынка электронных компонентов очень хорошие перспективы развития.

Спасибо за интересный рассказ.

*С П.Е.Ойхманом беседовали
Д.Ю.Гудилин и Г.А.Логинова*