

Наше главное конкурентное преимущество – отношение к заказчику

Рассказывает директор ООО «ПЛАНАР» С. А. Заостровных



Челябинская компания «ПЛАНАР» известна специалистам в области СВЧ-электроники не только в нашей стране. Работая на этом рынке уже более 30 лет, предприятие постоянно развивает свои технологии, результатом чего стал успех «ПЛАНАРА» как производителя одних из самых сложных контрольно-измерительных приборов – векторных анализаторов цепей, которые компания поставляла в том числе на мировой рынок.

О том, как удалось компании достичь этого успеха, как она конкурировала с крупнейшими мировыми производителями контрольно-измерительного оборудования, как повлияли на ее деятельность изменения на рынке, произошедшие в прошлом году, а также о других направлениях деятельности предприятия и его планах на будущее мы поговорили с директором ООО «ПЛАНАР» Сергеем Александровичем Заостровных.

Сергей Александрович, компания «ПЛАНАР» известна в первую очередь своими векторными анализаторами цепей. Расскажите, пожалуйста, почему в качестве основного направления ее деятельности были выбраны разработка и производство именно этих приборов.

Наша компания была образована в 1992 году молодыми инженерами, которые работали на предприятиях и в научно-исследовательских институтах Челябинска и специализировались в области СВЧ-электроники. В один прекрасный день мы решили сделать самые технически сложные приборы в этой области, чтобы использовать их в своем производстве и предлагать другим предприятиям. Это были векторные анализаторы цепей – незаменимые инструменты при разработке и производстве сложной СВЧ-техники.

Одной из причин такого выбора было то, что создавать эти приборы очень интересно. Это дает представление о том, что вообще делается в мире радиоэлектроники, куда он движется, каким законам подчиняется. Когда речь идет о сложном приборе, заказчик всегда так или иначе рассказывает о своей задаче, о том, зачем ему нужно именно такое оборудование и именно с такими характеристиками. И это очень впечатляет и мотивирует инженеров.

Направление векторных анализаторов цепей стало для нас очень успешным. В 2003 году мы поставили первые анализаторы собственной разработки за рубеж, а именно в Тайвань. К 2022 году мы занимали около 10% мирового рынка данных приборов. Мы постоянно совершенствовали свои технологии,

осваивали новые рынки, росло наше производство, увеличивался штат. Если в начале в компании работало лишь несколько человек, сейчас у нас уже более 400 сотрудников.

А что было первым направлением деятельности компании, до векторных анализаторов цепей?

Изначально мы работали на рынке кабельного телевидения – так сложилось исторически. Начало 1990-х было сложным временем, мы даже реализовывали нашу продукцию на небезызвестном Митинском рынке. Я понимаю, как это звучит. Может показаться, что тогда мы собирали устройства «на коленке», но мы с самого начала делали ставку на качественное промышленное производство и изготавливали продукцию тысячами штук.

Пик этой деятельности пришелся на 2006 год. Тогда в месяц мы поставляли на рынок до 40 тыс. оптических приемников. Конкурировали и с польскими производителями, и с китайскими – в общем, вполне успешно. Позже мы всё же в этой конкурентной борьбе проиграли – из-за объемов производства. Они уже тогда работали на мировой рынок, а мы – только на российский. Поэтому со временем эта тематика отошла у нас на второй план.

Какова сейчас ситуация на российском рынке телевизионной аппаратуры? Насколько он активный?

Здесь прежде всего нужно разделить рынки кабельного телевидения и эфирного. Если говорить об эфирном телевидении, данный рынок хотя и стал меньше, чем раньше, но остается достаточно активным. Это направление поддерживается государством, здесь постоянно проводится модернизация. Мы продолжаем работать на данном рынке – в основном в качестве производителя измерительного оборудования. Для этой области только за прошедшую зиму мы поставили продукции почти на 100 млн руб., включая анализаторы цепей, анализаторы передатчиков УКВ-диапазона и т. п. Надеюсь, что с уходом ряда зарубежных вендоров нам в дальнейшем станет работать на нем проще.

А рынок кабельного телевидения меняется иначе: он всё больше «уходит в цифру». У нас не было возможности заскочить в этот поезд, потому что, когда зарубежные производители, в том числе китайские, осваивали и развивали соответствующие технологии, у нас этого рынка практически не было, и нам никто не помогал.

Тем не менее, сейчас мы делаем цифровые станции, как эфирные, так и кабельные. Они свои ниши закрывают. Стандартные приборы для кабельного

телевидения производим по-прежнему сотнями и даже тысячами штук. Но всё же этот падающий рынок для нас закрывается.

На мировом рынке оборудования для кабельных телевизионных сетей мы себя тоже не видим. Он достаточно старый, давно поделенный, на него выйти поздно. Но и на этом рынке мы остаемся в качестве производителя измерительного оборудования. В этом году мы представили новый цифровой прибор, предназначенный для анализа IP-поток. Это востребованное оборудование, и оно у нас получилось очень удачным – недорогим и при этом многофункциональным. Мы уже получаем первые заказы.

Однако в сравнении с тем, как развивается направление векторных анализаторов цепей, в этой области и темпы медленнее, и рынок меньше. В прошлом году всё, что мы сделали для кабельного телевидения, включая измерительное оборудование, составило лишь 10–15% нашего общего объема производства. Поэтому основную ставку мы делаем на развитие направления контрольно-измерительного оборудования.

Мы с самого начала делали ставку на качественное промышленное производство и изготавливали продукцию тысячами штук

Насколько повлияли изменения рынка, произошедшие в прошлом году, на деятельность вашей компании, учитывая, что вы в значительной степени поставляли свою продукцию на экспорт?

Они повлияли на нас очень сильно. Международный рынок, на который мы в основном работали до этого, оказался фактически закрыт для нас. Мы были вынуждены переориентироваться на внутренний рынок, а здесь несколько другие запросы, иные требования к оборудованию. Мы стремимся к тому, чтобы расширить свою номенклатуру по крайней мере до той степени, чтобы заменить на российском рынке решения вендоров, которые из России ушли или уходят сейчас. Этот процесс не завершен, есть определенные проблемы – и технологического, и, пожалуй, даже в большей мере, логистического характера. Но мы постепенно движемся в данном направлении.

Положительным эффектом является то, что мы получаем всё больше и больше заказов от российских предприятий. Это указывает на интерес отечественных компаний, разрабатывающих, производящих и эксплуатирующих различные радиотехнические

системы, к тому, что мы уже делаем и к чему стремимся. Значит, мы на правильном пути.

Рассматриваете ли вы возможности выхода на новые зарубежные рынки, например Индии или стран Юго-Восточной Азии?

Это у нас не в приоритете. Чтобы выходить на новые рынки, нужно сделать приборы, которые на данных рынках востребованы. Это сложная и ресурсоемкая задача. Сейчас мы сосредоточены на российском рынке и главной целью текущего года видим выполнение производственных задач для удовлетворения возросшего спроса от отечественных компаний и сокращения сроков поставки, скажем так, до общепринятых в мире.

Увеличение заказов со стороны российского рынка компенсировало потерю экспорта?

Не просто компенсировало: наш оборот в прошлом году вырос в два раза. Этот рост обусловлен не увеличением количества изготавливаемых приборов – объем производства у нас даже несколько сократился. Он обусловлен тем, что приборы, востребованные на российском рынке, относятся к другому, более дорогому, классу. Если на мировом рынке мы в основном поставляли оборудование, по нашей внутренней классификации относящееся к классу «Компакт» и предназначенное для работы с частотами порядка 9 ГГц, то в России нужны приборы для диапазона как минимум 20 ГГц. Это, можно сказать, более эксклюзивное оборудование, а потому оно существенно дороже.

Таким образом, у нас произошли значительные изменения в составе поставляемой продукции. Так удачно сложилось, что в большинстве случаев у нас уже были решения, которые мы смогли предоставить российским заказчикам, и благодаря плотному общению с ними предложить варианты применения наших приборов для решения их конкретных задач. Это достаточно быстро сделало нас не просто «магазином», где можно купить хоть что-то для замены прибора ушедшего бренда, а полноценным надежным партнером, на решения которого можно положиться.

Вы сказали, что объем производства в прошлом году у вас несколько сократился. В то же время «ПЛАНАР» строит новый завод под Челябинском. Значит ли это, что вы рассчитываете на расширение производства в ближайшее время?

Конечно, мы расширяем свое производство, это непрерывный процесс. Проект по строительству данного завода появился еще в 2009 году, и с тех пор мы

постепенно его воплощали в жизнь. Не очень быстро: мы вкладываемся в данный проект сами, без чьей-либо помощи, а он требует существенных инвестиций. Кроме того, мы потеряли почти два года из-за пандемии COVID-19. Недавно, в начале мая, мы реализовали очередной этап: получили документы для газификации этого объекта. Планируем перевести на эту площадку первый участок будущей зимой.

Я бы сказал, что сейчас мы не столько расширяем, сколько усложняем производство. Это движение в сторону внедрения новых технологий.

В этом году мы приобрели несколько новых станков. Продолжаем развивать механическое производство. Также мы внедрили у себя несколько высокотехнологичных измерительных приборов, которых раньше у нас не было.

Но осваивать новые технологии сейчас становится труднее. Например, мы планировали использовать японскую низкотемпературную керамику, но сейчас она стала недоступна. Материалы, которые мы пробовали для ее замены, нас не удовлетворили. Я уверен, что варианты найдутся, но в любом случае, это длительный процесс.

Вы планируете расширять линейку контрольно-измерительного оборудования другими приборами, например генераторами, осциллографами? Ведь у основных игроков данного рынка обычно все эти изделия в продуктовой линейке есть.

Конечно, нам хотелось бы создать полную линейку измерительного оборудования. Но я сомневаюсь, что в ближайшие два-три года мы начнем выпускать, кроме векторных анализаторов цепей, те же анализаторы спектра или генераторы в достаточно крупных объемах.

Если вы посмотрите на этот рынок, он очень сегментированный: там есть изделия, которых нужно всего несколько десятков в год, а есть почти массовые продукты с объемами потребления, исчисляемыми тысячами. Более того, состав изделий постоянно меняется, потому что контрольно-измерительные приборы сами по себе никому не интересны, они представляют интерес только в связке с той продукцией, в разработке или производстве которой они используются. Поэтому почти никогда не бывает так, что идея нового прибора исходит от его разработчика. Обычно заказчик приходит к разработчику и говорит, какая измерительная техника нужна, чтобы ему реализовать свои новые идеи.

Таким образом, чтобы быть одним из ведущих вендоров на этом рынке, нужно производить различное оборудование разного класса, разной ценовой

категории и разного назначения. И таких вендоров совсем немного: во всем мире их не более десятка, а лидеров – всего три-четыре, и самые крупные из них имеют годовой оборот порядка 3–4 млрд долл., что позволяет им вкладываться в создание перспективных технологий. Более того, большинство западных компаний в этой сфере получают значительную финансовую поддержку от государства, поскольку эти технологии связаны в том числе с безопасностью. Это особо не афишируется, но и не скрывается.

Наша же компания небольшая, ее оборот не сравним с оборотом мировых лидеров рынка. Мы просто не можем инвестировать в такие разработки, в особенности учитывая узость российского рынка. Это можно проиллюстрировать на следующем примере: стоимость условного прибора миллиметрового диапазона, который будет востребован в России, составляет порядка 20–30 млн руб. Чтобы разработать такой прибор, денег нужно на порядки больше. У таких предприятий, как наше, таких денег нет. А кроме финансов, нужны еще люди, технологии...

Кроме того, недостаточно разработать один такой прибор. Этот процесс должен быть непрерывным. Должно постоянно создаваться новое оборудование, отвечающее растущим требованиям отрасли. А для этого нужно смотреть, какие технологии будут востребованы завтра, и вкладываться в их создание. В противном случае вы всегда будете отставать от лидеров на 5–10 лет, а это смертельно для бизнеса в данной сфере.

Но ведь сейчас, когда мировые лидеры ушли с российского рынка, вам не нужно с ними конкурировать. Не создает ли это возможность для вас расширить линейку новыми типами приборов?

Как я уже сказал, разработка прибора того типа, какого в линейке компании еще нет, и дальнейшее развитие этой линии требуют очень больших инвестиций, которые, если и вернутся, то очень нескоро. А мы не знаем, что будет через пять-десять лет. Возможно, западные компании и вернутся на российский рынок. Для них сложившаяся ситуация некомфортная: им, конечно, хотелось бы иметь возможность продавать свои приборы в России. Несмотря на огромные обороты, их маржинальный доход ограничен, у них нет сверхприбылей, и им нужны все возможные рынки.

Я вовсе не хочу сказать, что мы не собираемся расширять нашу продуктовую линейку в принципе. Просто я не верю, что мы сможем охватить все типы контрольно-измерительных приборов, какие производят лидеры отрасли. Мы будем разрабатывать новое оборудование, но в тех нишах, которые мы сможем

занять, как в свое время заняли нишу со своими векторными анализаторами цепей.

Чем характеризуются такие ниши? Как вам удалось конкурировать в сегменте векторных анализаторов цепей с мировыми лидерами?

Ниши, которые мы занимаем, в основном связаны с определенными технологиями или просто идеями, которые мы находим и которые не применялись крупными производителями. Простой пример – виртуальные приборы, то есть такие приборы, вычислительная мощность у которых перенесена во внешний компьютер. Это позволяет их сделать малогабаритными, экономить при модернизации, поскольку для повышения функциональности не требуется менять аппаратную часть самого прибора. Нет необходимости заботиться о современных интерфейсах: они развиваются в рамках рынка персональных компьютеров – очень зрелого и конкурентного. Нам остается только обновлять свое программное обеспечение. Это, конечно, тоже непростая задача, но всё же это позволяет экономить и наши ресурсы, и деньги заказчика.

Конечно, реализация подобных идей тоже требует времени и сил. Нам пришлось потрудиться, чтобы заставить надежно работать наши приборы в связке с компьютером. Но то, что мы некогда сделали ставку именно на виртуальные приборы, позволило нам спокойно зайти на этот рынок.

Ниши, которые мы занимаем, в основном связаны с определенными технологиями или просто идеями, которые мы находим и которые не применялись крупными производителями

Еще пример, более частный: для одного из заказчиков мы делали специализированный прибор, и он нас очень просил, чтобы вычислительные мощности его системы загружались не больше, чем на 80%. Когда прибор был готов, и оказалось, что загрузка составляет всего 6%, он долго не мог в это поверить.

У нас было много случаев, когда не верили, что наши приборы обеспечивают те или иные характеристики, например динамический диапазон, изоляцию между портами и т. п., при своей цене и в своих габаритах. Однако мы это делаем благодаря необычным решениям – радиотехническим, конструкторским, программным.

А за счет снижения цены вы конкурируете?

Нет. По крайней мере мы стараемся, чтобы цена не была нашим основным конкурентным преимуществом. Я не очень люблю, когда нас спрашивают: «Ваш прибор дешевле, чем у конкурентов?». Мы никогда не стремились сделать оборудование именно дешевле. Мы стремимся создать решение, наилучшим образом соответствующее задаче заказчика. И в каком-то смысле, нам это сделать проще, чем крупным вендорам. Ведь они 80, а то и 90% своего дохода получают от продаж продукции большими партиями крупным покупателям, поэтому они не уделяют большого внимания каждому отдельному заказчику.

В нашем же случае мы можем позволить себе плотно работать даже с теми заказчиками, которые приобретают у нас один-два прибора. Мы готовы подробно рассказать, как лучше использовать наш прибор, как его настроить в данном конкретном случае и т. п. Крупный вендор просто сказал бы: «Если нужна техническая поддержка, покупайте соответствующую сервисную программу». Такая программа может стоить несколько тысяч долларов. А у нас даже были случаи, когда заказчики нас просили помочь с настройкой приборов других производителей, и мы им помогли.

Собственно, и первая продажа наших приборов на рынке Тайваня состоялась благодаря тому, что директор компании-покупателя обратил на нас внимание именно из-за нашей открытости, готовности помочь правильно использовать прибор. Он тогда сказал нам, что если бы он обратился к крупному вендору, то ему бы, возможно, предложили скидку в 10%, и на этом всё.

Мы стараемся, чтобы цена не была нашим основным конкурентным преимуществом

Поэтому я считаю, что нашим главным конкурентным преимуществом должно быть отношение к клиенту. Ценой мы никогда не сможем конкурировать с компаниями с миллиардным оборотом. И если мы и стремимся снизить себестоимость нашего прибора, то прежде всего для того, чтобы иметь возможность добавить ему функциональности, аксессуаров, повысить его надежность, улучшить сервис. И это работает, а простое удешевление – нет.

В каких направлениях вы планируете развивать свое оборудование сейчас?

Среди таких направлений – функциональное усложнение наших приборов, то есть добавление

новых программных и аппаратных опций, а также расширение полосы в сторону более высоких частот – до 178 ГГц.

Что это за частота, 178 ГГц? Почему в качестве цели выбрана именно она?

Этот выбор основан на оценке рынка. Данная оценка весьма условная, потому что фактически соответствующего рынка еще нет, он только создается, но уже можно сказать, что до этой частоты интерес российских потребителей наших приборов вырос. Это очередной технологический шаг, не более того. Хотя в России есть разработчики, которые работают и с большими частотами, в том числе до 5 ТГц, и поставляют соответствующую продукцию на мировой рынок.

То есть это просто определенный уровень технологий, как технологические нормы в микроэлектронике – те самые «нанометры»?

Это не совсем точная аналогия. Дело в том, что в области выше 50 ГГц нет однородного потребителя, и поэтому трудно прогнозировать, как это всё будет развиваться. Миллиметровый диапазон интересен и для медицины, и для контроля материалов, и даже для такой области, как современные сканеры в аэропортах. Если мы посмотрим на будущее поколение телекоммуникаций – 6G, там заявлена предельная частота 220 ГГц. Конкретно эта цифра связана с наличием свободных диапазонов. Но в то же время мы пока не видим хоть сколько-нибудь широкого применения миллиметрового диапазона даже в сетях 5G, равно как и аппаратуры WiGig, хотя Wireless Gigabit Alliance существует уже 14 лет.

Сложно сказать, какие частоты будут востребованы в реальности. Но в любом случае развивать миллиметровые технологии нужно, и в этом отношении телекоммуникации играют роль драйвера. Чтобы двигались вперед и наука, и промышленное производство, нужен определенный «хайп», и он был создан именно на телекоммуникационном рынке. В это были вложены очень большие деньги, что принесло определенные плоды, в том числе и для других областей. Я считаю, это очень правильный путь.

Пожалуй, телекоммуникации – единственная отрасль, которая смогла стать «маяком» для развития электроники, если не считать военной техники. А когда развитие определяется гражданской отраслью – это более, скажем так, здоровый подход. Хотелось бы верить, что цели цивилизации иные, нежели создание всё более совершенных видов оружия.

А автомобильная отрасль не стала таким драйвером?

Нет, я бы даже сказал, что это одна из самых отстающих отраслей с точки зрения электроники. Конечно, туда проникают новые технологии: если сравнить современный автомобиль с автомобилем начала 2000-х, в нем будет намного больше различных электронных систем. Но если сравнить компьютер в самом передовом автомобиле с современным смартфоном, станет очевидно, что автоэлектроника отстает на несколько поколений.

Причина этого в монополизации рынка автоэлектроники и в массовом производстве, а также в жестких требованиях безопасности. В таких условиях выживают только очень крупные игроки, а они не сильно мотивированы что-то менять. Поэтому здесь сложно внедрить что-либо новое в короткие сроки. Но, думаю, рано или поздно здесь тоже должна произойти революция – просто потому, что доходы предприятий, занимающихся автоэлектроникой, несравнимы с доходами ведущих производителей смартфонов, а это неправильно: на качество жизни автомобиль влияет не меньше, чем смартфон. Это несоответствие должно подстегнуть развитие автоэлектроники.

В принципе, похожая ситуация сложилась и на рынке контрольно-измерительного оборудования. Я всегда стараюсь донести, например, до наших программистов, что пользователь не должен работать с интерфейсом начала нулевых, даже если это типично для нашего рынка. Пользователь уже привык к смартфону, для него современный интерфейс будет просто-напросто естественным.

Когда заговорили о миллиметровом диапазоне в приложении к оборудованию 5G, часто звучал тезис, что это потребует существенных изменений в технологиях. Для вас обозначенная вами частота 178 ГГц – это эволюция или революция?

Скорее, эволюция. Это будет естественным продолжением того, что мы делаем сейчас. И двигаемся мы в этом направлении постепенно.

Мы начали с сотрудничества с компанией «МВЭЙВ» из подмосковной Черноголовки. Они уже давно разрабатывают компоненты для миллиметрового диапазона и поставляют свою продукцию в том числе на мировой рынок. У них есть собственное полупроводниковое производство. Им было интересно сделать конвертер для 178 ГГц как законченную единицу, а мы помогаем им с точки зрения метрологии, а также своей структурой маркетинга и продаж. Таким образом в нашей линейке появился компонент, которого нет больше ни у кого. Я считаю, что это сотрудничество – большой шаг вперед.

Но это только начало пути. Пока этот рынок в России еще не очень понятен, и мы находимся на стадии его исследования. Кроме того, для организации промышленного производства собственных приборов миллиметрового диапазона нам понадобится освоить ряд новых технологий. В частности, этому поспособствует новая производственная площадка, о которой мы говорили ранее.

Пользователь не должен работать с интерфейсом начала нулевых, даже если это типично для нашего рынка

В марте 2022 года на открытии представительства вашей компании в Санкт-Петербурге вы говорили про неготовность отечественных производств обеспечить изготовление необходимых компонентов для ваших приборов. Сейчас вы говорите о партнере, у которого есть свое кристалльное производство. В целом изменилась ли за год с небольшим ситуация с российскими полупроводниковыми фабриками?

Я не вижу здесь никаких изменений. Для производства СВЧ-компонентов нашей разработки мы по-прежнему ищем зарубежные фабрики.

Что касается российских полупроводниковых производств, пример «МВЭЙВ» не единственный. Такие производства есть, и их не два и не три, их десятки. Но это лишь отдельные «островки». Полностью закрыть с их помощью наши потребности не получится. Эта проблема относится не только к СВЧ-тематике, но и к производству других микросхем, таких как ПЛИС, процессоры, АЦП.

Однако за прошедший год мы убедились, что компоненты, которые нам нужны для наших приборов, в мире есть, и не только на Западе. Иногда они дороже, чем те, которые мы применяли ранее, иногда уступают им по определенным параметрам. Как правило, они требуют переработки наших приборов. Но они есть. Эту точку можно поставить. Пожалуй, это главный вывод на данный момент: ситуация с ЭКБ не безнадежная, бороться можно и нужно, что мы и делаем.

До сих пор мы говорили про СВЧ-приборы, но ваша компания также производит технологическое оборудование. Насколько, с вашей точки зрения, перспективно это направление деятельности предприятия?

Да, мы изготавливаем установки для гибки жестких радиочастотных кабелей. Мы их делаем не так

много, однако прошлый год у нас был удачным: мы продали более десятка таких машин.

Но пока это направление у нас на начальной стадии, потому что, на мой взгляд, для дальнейшего его развития нужно, чтобы наши потребители сказали нам, что мы сделали не так. Пока принципиальных нареканий мы не получали, но и количество проданных установок не так велико. Мы это оборудование изначально делали для себя, отработали его на своем производстве, но это процентов тридцать успеха, а остальные семьдесят связаны уже с обратной связью от рынка.

За прошедший год мы убедились, что компоненты, которые нам нужны для наших приборов, в мире есть, и не только на Западе

Мне кажется, что эта тематика интересная для российского рынка, и мы ее будем развивать. А в дальнейшем с таким оборудованием можно будет выходить и на зарубежные рынки – в Индию, в Китай. На чужой рынок всегда проще выходить, когда на своем уже есть пул потребителей, которые готовы предоставить отзывы о продукции, указать на ее достоинства и недостатки.

Еще одно направление – это применение электропроводной пасты для экранирования СВЧ-модулей. Мы сделали установки, которые наносят эту пасту, контролируют ее профиль и т. п., а сейчас совместно с нашими российскими партнерами пробуем наладить производство самого материала.

Вы сказали, что инвестируете в строительство нового завода самостоятельно. А в отношении разработки оборудования вам государство помогает? На вас распространяется постановление Правительства от 16 декабря 2020 года № 2136?

Конечно, данное постановление на нас распространяется. Мы сейчас готовим заявку на получение субсидии в соответствии с ним для реализации одного из наших проектов. Но это процесс непростой. И главное – чтобы в результате было выделено достаточно средств. Представляете, что будет, если денег не хватит? Половина результата никому не нужна.

Вообще, мы давно общаемся с Минпромторгом России на предмет возможной поддержки с их стороны и сотрудничества в целом, в том числе по

направлению расширения полосы частот до 178 ГГц. Пока это общение в конкретные проекты не вылилось, но в то же время нам не отказывают. Думаю, уже в следующем году некоторые результаты будут.

Вообще, у меня философское отношение к поддержке от государства. Есть люди, которые на нее очень рассчитывают; есть те, которые, напротив, говорят, что им никакая помощь не нужна. Я занимаю промежуточную позицию: нам государственная поддержка очень бы помогла, но и рассчитывать только на нее, ничего не делать, пока не помогут, я считаю, неправильно.

Год назад у вашей компании появилось представительство в Санкт-Петербурге, а прошлой осенью – и в Москве. В чем была цель создания этих представительств и удалось ли ее достичь?

Цель была очень простой: стать как можно ближе к заказчику. Кроме того, мы воспользовались возможностью, открывшейся после ухода из России крупных вендоров измерительного оборудования, и взяли в штат наших представительств очень опытных людей, хорошо знакомых с рынком и отлично умеющих продавать такую продукцию, как наша. Им тоже оказалось интересно поработать с нами, потому что, в отличие от больших глобальных компаний, здесь у них есть возможность самим влиять на стратегию развития компании и выполнять проекты от начала до конца.

Эти представительства нам очень помогают, потому что сложную технику невозможно продавать без плотного контакта с потребителем. И дело не в том, что она дорогая, а в том, что заказчику в конечном счете нужен не прибор, ему требуется решение его конкретной задачи. Поэтому необходимо очень хорошо понимать его потребности.

Мы стараемся быть ближе к заказчику с точки зрения не только предложения своих решений, но и сервиса. В ближайшее время мы планируем организовать сервисные центры в Москве, Новосибирске и других городах. Этот процесс немного тормозит тот факт, что наши приборы нечасто выходят из строя. Но любой инструмент – даже самый простой, даже молоток – может сломаться. А заказчик всегда заинтересован в том, чтобы получить исправный прибор как можно быстрее.

Поэтому путь к сердцу заказчика лежит в том числе через качественный и оперативный сервис.


Спасибо за интересный рассказ.


С. С. А. Заостровных беседовал Ю. С. Ковалевский




ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РАЗРАБОТЧИК и ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
ВЕКТОРНЫХ АНАЛИЗАТОРОВ ЦЕПЕЙ МИРОВОГО УРОВНЯ




 Полный цикл
собственного производства
с центрами разработки в Челябинске и Томске

 Высококвалифицированная команда
инженеров-разработчиков

 Гарантия и сервисное обслуживание

 Серийное производство ВАЦ
и разработка специализированных
измерительных решений

 Широкая линейка
аксессуаров и принадлежностей

 Приемлемые сроки поставки

planarchel.ru
8 800 222 12 11

