



ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ «МИЦУБИСИ ЭЛЕКТРИК (РУС)» ИНВЕСТИРУЕТ В РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА

ВАСИЛИЙ КРАВЧЕНКО:
*«Когда кризис закончится,
работы хватит всем»*

Открытие дочерней компании-резидента с функциями прямых продаж — это естественный, логичный шаг в развитии корпорации, знак того, что Mitsubishi Electric пришла в Россию надолго и намерена продолжать инвестировать в развитие российского рынка. О работе и дальнейших планах компании рассказывает Василий Кравченко, генеральный менеджер подразделения промышленной автоматизации ООО «Мицубиси Электрик (РУС)».

Компания присутствует на российском рынке более полутора десятков лет. Это весьма долгий срок. Назовите, пожалуйста, положительные черты российского рынка и основные трудности, с которыми вашей компании в целом и департаменту промышленной автоматизации в частности пришлось столкнуться в России.

Mitsubishi Electric имеет достаточно широкий и интересный с точки зрения потребителя спектр продукции, которую отличают высокое качество, надежность, а главное — безупречный запас прочности. Все это позволило нашему оборудованию завоевать авторитет у многих инженеров в России, даже несмотря на то, что продукцию компании отличает довольно высокая стоимость. Мы заметили, что потребители и системные интеграторы, однажды познакомившись с нашим оборудованием, отдают ему предпочтение и в будущем. Они образуют определенный клуб любителей нашего бренда, и это одно из тех отличий, благодаря которому работать с российскими покупателями чрезвычайно интересно.

Вообще же замечу, что рынок России, как и других стран СНГ, для направления промышленной автоматизации компании весьма не прост. Корпорация ориентирована в первую очередь на машино- и автомобилестроение, сборочные производства, при этом наша политика подразумевает, что мы не выходим на первый план при реализации конкретных проектов, а оставляем партнерам, системным интеграторам и производителям комплексного оборудования решающую роль и пространство для развития. На российском же рынке ситуация была несколько иной. Во-первых, здесь наиболее востребованы поставки для нефтегазовой отрасли и другие глобальные, комплексные решения. Во-вторых, технологические линии для сборочных производств поставлялись в основном зарубежными инженеринговыми компаниями, что не оставляло места для серьезных проектов локальных системных интеграторов.

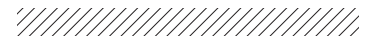
Тем не менее мы видим, что в России множество инженерных компаний, которые даже в таких непростых условиях умеют находить и предлагать нестандартные решения,

уникальные проекты и за счет этого находят свой рынок. Мы рады помогать подобным организациям, поставляя им высококачественное и надежное японское оборудование, благодаря чему их решения становятся конкурентными и перед ними открываются новые возможности.

Среди особенностей российского рынка выделю также большую территориальную распределенность и малую плотность населения в большей части округов. Из этого следуют дефицит сервисных услуг на местах и сложная логистика, поэтому в России мы вынуждены уделять большее внимание выстраиванию региональной инфраструктуры и поддержке пользователей.

Чем вызвано решение компании вывести департамент промышленной автоматизации в России на самоокупаемость?

На определенном этапе стало ясно, что развитие Mitsubishi Electric на российском рынке через партнеров и дистрибьюторов достигло своего потолка: неохваченными остались такие направления, куда дистрибьюторам сложно выходить ввиду их локальности. Речь идет,



например, о крупных российских корпорациях. При работе с ними, с одной стороны, партнерам необходимо совершать по-настоящему большие инвестиции, отдачу от которых почувствует весь российский рынок, а с другой стороны, крупные корпорации предпочитают работать с такими компаниями, как наша, без посредников.

Также перед нами была поставлена задача значительно расширить присутствие на рынке, а это невозможно сделать без прямой работы с потенциальными потребителями, до которых не дотягиваются наши партнеры и дистрибьюторы из-за ограниченности их ресурсов.

Как изменение формы ответственности коснется ваших дистрибьюторов и партнеров?

Работа через партнеров и дистрибьюторов остается для нас одним из приоритетных направлений. Мы прекрасно понимаем, что, какой бы ни был по размеру коллектив нашей компании, собственных ресурсов все равно не будет достаточно, чтобы полноценно охватить рынок. Мы дорожим наработанной за прошедшие годы сетью партнеров, системных интеграторов, дистрибьюторов. Мы стали как семья «Мицубиси Электрик», этой семьей мы и останемся. Мы продолжим поддерживать и развивать направление партнеров и дистрибьюторов. С открытием дочерней компании у них появляется возможность получать оборудование с российского склада, что значительно ускоряет сроки поставки и избавляет от хлопот, связанных с импортом и таможенной проверкой.

Мы видим очень много областей, где не присутствуют наши партнеры, и будем концентрировать прямые продажи именно на этих направлениях. Плюс, как уже упоминалось, мы будем работать с крупными корпоративными клиентами, к которым не могут подступиться наши партнеры.

Специалисты какого профиля будут работать в департаменте промышленной автоматизации ООО «Мицубиси Электрик (РУС)»?

Выстраивая структуру новой компании, мы не стали изобретать велосипед и использовали опыт предыдущих наработок Mitsubishi

Electric. Сердцем подразделения промышленной автоматизации является коммерческий департамент, который работает по трем направлениям:

- проектные продажи и работа с крупными ключевыми и отраслевыми клиентами;
- повседневные продажи и выстраивание стратегий охвата регионов и пластов небольших клиентов и потребителей продукции Mitsubishi Electric;
- продуктовый маркетинг — работа по адаптации продукции к условиям рынка, выработка ценовой стратегии, сертификация, перевод документации и продвижение продукции на рынке.

Всю послепродажную поддержку, включая гарантийное и постгарантийное сервисное обслуживание, обучение, техподдержку, обеспечивает технический департамент. Здесь сосредоточены опытейшие технические специалисты, работающие с продукцией Mitsubishi Electric много лет и способные решить любые технические задачи.

Конечно, большое внимание уделено службам логистики и работы с заказчиками, ведь только таким образом мы сможем обеспечить оперативную и бесперебойную поставку заказанных товаров. Мы создали локальный склад, благодаря которому срок поставки наиболее популярного оборудования сокращен до минимума.

На какой вид оборудования для промышленной автоматизации вы возлагаете наибольшие надежды? Какие новые сегменты рынка планируете охватить?

Традиционно значительную долю в обороте компании занимают частотные преобразователи. Учитывая большие мощности производственных установок в России и потребность в энергосбережении, этот сегмент будет оставаться для нас одним из главных. Вторым по важности является направление программируемых логических контроллеров (ПЛК). Рынок ПЛК весьма насыщен, однако продукция Mitsubishi Electric пользуется популярностью за счет интересных и даже уникальных предложений, выделяющихся в первую очередь, быстрой доставкой и надежностью. Наши контроллеры дают потребителям возможность решать в том числе нетривиальные задачи,

а также более полно использовать возможности частотных приводов и сервосистем Mitsubishi Electric. В перспективе мы хотим активно развивать направление сервосистем — визитную карточку нашей корпорации во всем мире. Хотя этот рынок в России пока не очень развит, именно за ним будущее конкурентного локального производства и машиностроения. Своим вкладом мы надеемся помочь создать такое производство.

Есть ли какие-то особенности в предоставлении технической поддержки российским потребителям? Существуют ли какие-либо специальные сервисные программы сопровождения оборудования?

Как уже упоминалось, главная особенность России заключается в большой территориальной распределенности с малой плотностью населения, а также в таможенных барьерах. Из-за этого отправка оборудования на ремонт в Германию или Японию требует больших усилий и времени или вовсе нерентабельна. В связи с этим нами взят курс на то, чтобы каждый партнер в регионе был надлежащим образом обучен и имел необходимое оборудование для приема любых обращений по сервисным случаям. Безусловно, трудно требовать от всех партнеров, чтобы они еще и самостоятельно ремонтировали оборудование, и для решения задач, связанных с ремонтом, мы выстраиваем внутренние процедуры взаимоотношений и сервисной поддержки партнеров, организуем сеть сервисных центров по регионам, основываясь на базе наших дистрибьюторов, а также планируем заключать соглашения с крупными компаниями, имеющими опыт ремонта и обслуживания аналогичного оборудования. Кроме того, мы активно развиваем взаимоотношения с техническими вузами: они становятся центрами технической компетенции в регионах и могут предоставлять услуги по обучению и повышению квалификации инженерно-технических работников на базе оборудования Mitsubishi Electric.

Что касается специальных сервисных программ сопровождения оборудования, то мы предлагаем нашим

клиентам большой спектр сервисных услуг, включая повышение квалификации и инструктаж сотрудников, и далее в ходе обсуждения формируем под каждого потребителя индивидуальный пакет сервисного сопровождения.

На ваш взгляд, в каких отраслях возможен бум автоматизации в ближайшие годы?

Общий уровень автоматизации на многих промышленных предприятиях нашей страны все еще остается низким, в то время как прогресс с космической скоростью выводит на рынок все новые технологии и возможности, и предел вариантов решений для бизнеса ограничивается лишь человеческой фантазией. В части автоматизации работы у нас по всем направлениям, как говорится, непочатый край. Определяющим фактором можно назвать объем вкладываемых инвестиций: где больше инвестиций, там и бум автоматизации. В таких условиях предсказывать, где конкретно случится первый прорыв, — неблагодарное дело, так как сейчас очень

многое зависит от политической ситуации, от того, какие правила будут установлены нашим правительством.

Что вы ожидаете от российского рынка в ближайшем будущем?

Сегодняшний кризис далеко не первый и не самый тяжелый на нашей памяти. Мы прошли павловскую реформу, развал СССР, «лихие девяностые», кризисы 1998 и 2008 гг. Экономические и политологические исследования истории России с конца XIX в. и до наших дней показывают, что, несмотря на все перипетии, революции и войны, индекс промышленного производства России неуклонно следует одной положительной тенденции: после каждого падения, каким бы глубоким оно ни было, обязательно идет достаточно резкий рост, возвращающий индекс к изначальной линии, а далее замедляющийся и переходящий в долгосрочную тенденцию.

Нам кажется, что лучшее решение — не гадать, а активно «кру-

тить головой»: завершать проекты, которые дороже замораживать, чем доводить до конца, и поддерживать все актуальные направления. Рано или поздно кризис закончится, и тогда начнут выстреливать те наработки, которые закладываются сейчас.

Красноречивый пример — взрывной рост после 2008 г., когда норма увеличения оборота для большинства компаний в год составляла 30–50, а иногда и 100%, и последующее замедление в 2011–2013 гг., когда индекс промышленного производства вышел на долгосрочный тренд. Произошедшее сейчас падение вследствие политического кризиса, резкого снижения цен на нефть рано или поздно закончится, и за ним обязательно последует рост: бизнес адаптируется к новым условиям, заработают новые механизмы. Поэтому сейчас для нас главная задача — не опускать руки, сохранить команду и партнеров, использовать затишье для перестройки и готовиться к будущему росту. А когда кризис закончится, работы хватит всем! ●