

«ПРОТЕХ»: акцент не на бренды, а на заказчика

Десять лет назад на российском рынке электроники появилась новая компания — «ПРОТЕХ». Сейчас это не только один из ведущих поставщиков оборудования и материалов, но и производитель отечественных систем для радиоэлектронной промышленности. О развитии компании и перспективных направлениях мы поговорили с Еленой Набоковой, коммерческим директором ООО «ПРОТЕХ».

— В юбилей принято подводить итоги. Расскажите, пожалуйста, об основных этапах развития компании.

— «ПРОТЕХ» был образован в конце 2007 года четырьмя учредителями, которые уже имели солидный опыт работы на рынке поставок технологического оборудования и были далеко не новичками в этой сфере деятельности.

В то время подавляющее большинство наших коллег строило свой бизнес по единой схеме, стараясь заключать эксклюзивные прямые договоры с производствами и поставщиками импортного оборудования. Мы выбрали другой путь, и концепция нашей деятельности предполагала удовлетворение запросов заказчиков, а не желание продать оборудование конкретной марки. К тому же благодаря такому подходу мы ушли от конфликта интересов различных поставщиков, которые в ином случае могли бы предъявлять нам претензии из-за нашего сотрудничества с их конкурентами.

Подобный метод ведения бизнеса полностью оправдал себя, и в целях его расширения через пять лет после запуска в Москве мы открыли офис в Санкт-Петербурге, а в феврале 2013 года — в Новосибирске. Таким образом, мы стали ближе к заказчикам, у которых появилась возможность получить оборудование на месте в более короткие сроки и по той же цене, что и в Москве.

Поскольку наши региональные филиалы полностью интегрированы в единую информационную структуру, это позволяет задействовать их сотрудников для оперативного решения всех вопросов, возникающих в процессе деятельности компании. Например, в случае занятости телефонных линий в московском офисе входящий вызов может быть переадресован в Санкт-Петербург или Новосибирск на не менее компетентного специалиста. А благодаря тому что Новосибирск находится в другом часовом поясе, мы фактически на четыре часа увеличили рабочий день

нашей компании. То есть сотрудники из этого офиса успевают подготовить необходимые документы для своих московских или петербургских коллег прежде, чем те успеют утром добраться до своих рабочих мест.

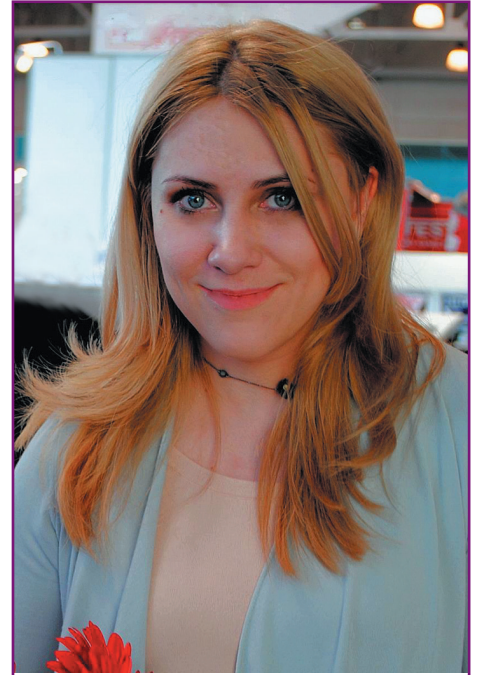
Но если приход в регионы стал вполне закономерным шагом в процессе эволюционирования нашей компании, то на свое присутствие в интернет-пространстве мы делали осознанный акцент изначально. В первые же дни деятельности «ПРОТЕХ» был запущен специализированный сайт, посвященный продуктам и услугам, которые предлагает компания.

Мы постарались наполнить его самой востребованной и полной информацией в максимально доступной для потребителей форме. Это самым положительным образом сказалось на результатах — сегодня наш портал без преувеличения является одной из наиболее крупных тематических площадок и как рабочий инструмент обеспечивает нам большой и стабильный поток входящих заказов. Но, как известно, предела совершенству нет, и в самое ближайшее время мы планируем заняться модернизацией и оптимизацией сайта.

— **Какие основные направления деятельности компании на рынке?**

— Название компании «ПРОТЕХ» расшифровывается как «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ и ТЕХНОЛОГИИ». Вся наша деятельность связана с поставкой решений в области разработки и реализации комплексных проектов по оснащению и модернизации научно-производственных предприятий и сервисных центров. Причем, обратившись в нашу компанию, заказчик получит квалифицированную и оперативную помощь в создании технического задания, с учетом всех особенностей технологического процесса, что необходимо для правильного выбора оборудования.

В структуре «ПРОТЕХ» имеется три основных отдела: контрольно-измерительных при-



Елена НАБОКОВА,
коммерческий директор компании «ПРОТЕХ»

боров и промышленной мебели, расходных материалов и паяльного оборудования, отдел технологического и испытательного оборудования. Недавно было организовано новое подразделение, отвечающее за развитие проектов в области микроэлектроники.

Сегодня в номенклатуре компании более 50 000 наименований продукции от передовых иностранных и российских производителей.

— **Как получилось, что в портфолио «ПРОТЕХ» оказалось оборудование Weltplast для оснащения вертодромов и аэродромов?**

— Действительно, наряду с технологическими решениями для различного рода производств мы предлагаем светосигнальное оборудование для посадочных площадок и аэродромов.

Прошлый год ознаменован бумом по оснащению различных объектов, включая больницы, вертолетными площадками, да и малая авиация постепенно встает на крыло.

Так, мы оборудовали системой сигнальных огней, изготовленной компанией Weltplast, спортивный аэродром «Орловка» в Зубцовском районе Тверской области.

А получило развитие это направление нашего бизнеса благодаря сотрудничеству с Weltplast на волне импортозамещения.

— **Расскажите подробнее о вашей деятельности в сфере импортозамещения.**

— Сегодня многие отрасли промышленности испытывают определенные трудности из-за введения санкций, но на стратегию развития «ПРОТЕХ» они не оказали существенного влияния. В основе нашей деятельности по импортозамещению лежат в основном экономические причины — после ослабления рубля зарубежная продукция заметно подорожала и ее поставки стали значительно менее выгодными. Причем качественные оте-

чественные аналоги на рынке часто отсутствуют. Поэтому мы решили занять данную нишу и попытаться хотя бы частично заместить то, что в России не производится.

В первую очередь выбор пал на системы дымоудаления. До прошлого года мы поставляли подобную продукцию компании BOFA, но она перестала соответствовать российским нормативам, и было решено организовать выпуск собственных дымоуловителей на производственных мощностях нашего партнера — компании Weltplast. Данный проект оказался удачным — мы получили качественный аналог зарубежной системы по приемлемой стоимости, а заодно договорились с коллегами и о сотрудничестве в сфере продвижения авиационного оборудования Weltplast.

В настоящее время мы полностью заместили в своем портфолио импортные системы дымоудаления для производств, использующих пайку и лазерные технологии, и предлагаем своим заказчикам вытяжки DUET разной мощности.

Помимо этого, специалисты нашей компании практически с нуля разработали автоматический счетчик электронных компонентов «Соната», что позволило нам «подвинуть» на российском рынке итальянских, американских и китайских производителей.

На базе счетчика нами был разработан двухкоординатный робот «Рондо», предназначенный для автоматизации «мокрых» процессов, включая гальванику и травление. Эти устройства демонстрировались нами в ноябре прошлого года в ходе 17-й Международной специализированной выставки «Радиоэлектроника и приборостроение».

Некоторые узлы робота «Рондо» были использованы при разработке миксеров для смешивания паяльной пасты и подготовки герметиков. В России такие устройства не выпускаются, а зарубежные аналоги при установившемся курсе валюты очень дороги. Данные миксеры компания планирует представить в апреле текущего года на выставке «ЭкспоЭлектроника».

Кстати, благодаря отечественному оборудованию гораздо проще участвовать в тендерах, так как по российскому законодательству его поставщику предоставляются определенные преференции.

— Вы являетесь мультибрендовым поставщиком оборудования, расскажите, на основании каких критериев вы рекомендуете заказчикам ту или иную марку? В каких случаях следует или оправданно делать ставку на европейские или американские бренды, а в каких случаях с задачами заказчика хорошо справится более доступное по стоимости китайское оборудование?

— Как правило, основными критериями при выборе оборудования являются его характеристики, качество и цена. Но есть заказчики, которых в первую очередь волнует именно последний показатель. Поэтому мы всегда исходим из потребностей клиента и подбираем подходящий ему вариант. А выбрать сегодня есть из чего, поскольку рынок очень насыщен производителями, причем не только европейскими и американскими, но и большим количеством китайских компаний. С последними все не так однозначно, как может показаться на первый взгляд.

К нам часто обращаются китайские производители с целью продвижения их продукции на российском рынке. Но после ознакомления с их сайтами и запроса подробных технических характеристик оборудования мы, как правило, от сотрудничества с ними отказываемся. В большинстве случаев это или перекушники, способные сообщить лишь размеры упаковки, или представители производств, собирающие свою продукцию, что называется, на коленке. О какой гарантии качества в данном случае может идти речь? Естественно, мы не можем предлагать такую продукцию нашим заказчикам. Но если те настаивают, специалисты нашей компании тщательно изучат характеристики, сборку, функциональность оборудования и предупредят клиентов о возможных рисках.

С другой стороны, если продукция изготовлена в Китае, это вовсе не означает, что она однозначно низкого качества. Во-первых, в этой стране имеются компании, обладающие заводами с высокой культурой производства и стремящиеся идти в ногу со временем. Их ни в коем случае нельзя сравнивать с какими-нибудь кустарными мастерскими.

Во-вторых, из-за наличия дешевой рабочей силы в Китае туда переносят сегодня свои производства многие зарубежные компании,

стремящиеся таким образом уменьшить издержки. На этих заводах осуществляется жесткий контроль качества и управления. Причем на шильдике в качестве страны-изготовителя, как и в случае с местными компаниями, будет указан Китай.

Рассмотрим, например, шкафы сухого хранения Totech. Их электронная начинка изготавливается в Японии, а сборка осуществляется в Китае. В итоге на шильдике мы видим надпись «Made in China», а качество по факту можно назвать японским.

Так что «Китай» «Китаю» рознь.

— Одним из залогов успешности, пожалуй, любого бизнеса является его гибкость и тонкое чувство конъюнктуры. Как «ПРОТЕХ» реагирует на изменения рынка?

— Наша компания сегодня является комплексным поставщиком различного оборудования. И мы постоянно расширяем номенклатуру и направления своей деятельности. Я уже говорила, что в прошлом году мы решили вплотную заняться микроэлектроникой и импортозамещением.

На постоянной основе «ПРОТЕХ» принимает участие в профильных выставках, а наши специалисты осуществляют мониторинг мирового рынка новых технологий и материалов. Тесное сотрудничество с разработчиками и изготовителями позволяет нам эффективно применять технологические инновации и передовые достижения для удовлетворения спроса наших заказчиков и расширения бизнеса.

— Как вы решаете большой для многих компаний кадровый вопрос?

— В нашей компании трудятся высококвалифицированные специалисты, имеющие соответствующее образование и обладающие большим опытом работы в профильной сфере. Тем не менее мы не останавливаемся на достигнутом и не только повышаем собственную квалификацию, но и организуем обучение партнеров. В частности, два-три раза в год сотрудники «ПРОТЕХ» проводят семинары на выставках и выездные мероприятия на предприятиях в регионах, на которых освещаются темы, наиболее востребованные заказчиками.

Интервью провёл Андрей МАРКЕЕВ