



Андрей Абрамов (OMRON)

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ



Об особенностях бизнеса OMRON в России рассказывает в интервью редактору журнала Геннадию Каневскому руководитель подразделения по дистрибуции в России компании OMRON Андрей Абрамов.

Геннадий Каневский: Представим, что к Вам пришел разработчик электроники и задал вопрос: «Я могу приобрести реле Тусо и Panasonic, датчики Honeywell. Зачем мне приобретать продукцию OMRON? В чем ее преимущества?» Что бы Вы ответили на это?

Андрей Абрамов: Вопрос «чем мы лучше других» один из самых часто задаваемых вопросов, которые мы слышим на рынке. Одно-го универсального ответа не существует, иначе мы бы уже имели 100% долю рынка. Сегодня кроме высочайшего качества, конкурентной цены, клиент в первую очередь ожидает получить решение поставленной ему задачи. Мы, разбираясь в ней, предлагаем разработчику это решение, будь то реле, или MEMS-датчик. Многие могут удивиться, услышав слово «реле»: эти изделия считают простыми, не требующими специальных знаний при использовании. Но существуют приложения, где реле является одним из элементов, определяющим надежность всего устройства. В таких случаях помощь при выборе и будет тем самым «чем мы лучше». Это могут быть дополнительные измерения всевозможных параметров по требованию клиента, получение рекомендаций от инженеров нашей компании и многое другое. Именно за это нас ценят и выбирают как основного поставщика.

Г.К.: Как руководитель подразделения «Электронные компоненты» компании OMRON, оце-

ните перспективы своей компании в России. Какие секторы электронного рынка представляют для компании преимущественный интерес?

А.А.: Офис подразделения «Электронные компоненты» открылся в конце 2005 года. Уже тогда Россия рассматривалась как приоритетное направление развития бизнеса для европейского подразделения OMRON. К 2010 году мы планируем войти в первую тройку поставщиков реле на российском рынке, и для этого компания готова делать необходимые инвестиции в развитие региона. Мы фокусируемся на двух основных сегментах рынка, которые хорошо развиты в России. Первый – автоматизация зданий, сюда в первую очередь входят охранные системы, лифты и др. Второе направление – это промышленная автоматизация. Сегменты автомобильной электроники, бытовой техники и т.д. находятся под нашим тщательным контролем, и мы отслеживаем ситуацию с их развитием в стране.

Г.К.: Известно, что японский бизнес, как правило, не работает с Россией напрямую, предпочитая делать это через европейские филиалы. С чем это связано, и какова позиция OMRON в этом вопросе?

А.А.: Региональное разделение крупных компаний сегодня является нормой. Всем известно, что европейцы лучше работают с европейцами, американцы с американцами, азиаты с азиатами. Россия относится к Европе, именно

поэтому мы подчиняемся Европейской штаб-квартире. Это же дает нам и преимущество в работе, т.к. к постановке и решению задач и мы, и европейцы подходим одинаково. А значит, и реакция на запрос и способ его решения нам близки и понятны.

Г.К.: На какие уже зарекомендовавшие себя и новые электронные компоненты OMRON Вы хотели бы обратить внимание российских разработчиков электроники?

А.А.: В первую очередь, хотелось бы обратить внимание на нашу программу поставок электро-механических реле. Во всем мире мы известны как лидеры в производстве и поставке высоконадежных реле. Вдобавок к этому, мы являемся одним из наиболее конкурентоспособных поставщиков реле на российском рынке. Вторым нашим направлением являются кнопки и переключатели. Здесь мы также можем предложить широкую программу поставок. Уже более года мы предлагаем нашим заказчикам уникальную для российского рынка услугу по модификации стандартных кнопок для небольших проектов в соответствии с требованием заказчика. Благодаря инженерному центру в Мюнхене исполнение заказов происходит быстро и при минимуме дополнительных затрат. Новое направление компании – это развитие МЭМС-технологий. В этой области мы уже предлагаем ряд продуктов, которые интересны на российском рынке. Это датчики расхода и скорости потока газа, микросхемы для создания сенсорной клавиатуры на емкостном эффекте. В этом году намечен выпуск МЭМС-микрофона, который обеспечивает вы-

сокое качества звука при минимальных размерах.

Г.К.: Многие потребители OMRON жалуются на большие сроки поставок и высокие цены на продукцию компании. Прокомментируйте это, пожалуйста.

А.А.: Идеальный продукт — это тот, у которого высочайшее качество, низкая цена и он доступен со склада. Зачастую производители жертвуют одними показателями ради других. Мы же, сфокусировавшись на высочайшем качестве и конкурентной цене, понимаем, что конечный потребитель должен иметь возможность получить продукт в разумные сроки. Мы постоянно работаем над оптимизацией каналов поставок как самостоятельно, так и с нашими партнерами — дистрибьюторами. Мы уже реализовали несколько программ по расширению номенклатуры продуктов на складах наших дистрибьюторов и планируем делать это в дальнейшем. И сегодня я с полной уверенностью могу сказать, что потребитель сможет найти у рос-


сийских дистрибьюторов не только наиболее востребованную на рынке продукцию, но и новинки, которые только появились в нашей программе поставок.

Г.К.: Какие шаги компания собирается предпринять для повышения популярности своей продукции в России и роста продаж?

А.А.: Нашей основной задачей являлось и является по сей день продвижение продукции на всей территории Российской Федерации. Совместно с нашими дистрибьюторами мы осуществляем ряд программ, которые позволяют конечному потребителю приобрести нашу продукцию во всех регионах страны, как через офисы дистрибьюторов, так и через их дилерские сети. Также планируется продолжение активной рекламной кампании в популярных среди разработчиков электроники журналах, совместное с дистрибьюторами участие в специализированных выставках, где мы будем представлять новинки рынка и решения для конкретных

приложений. Но самый эффективный путь быть популярным и востребованным — это иметь безупречную репутацию на рынке. Ведь не секрет, что люди, делясь своими победами и разочарованиями, также делятся и их причинами. Наша задача — чтобы наши клиенты, рассказывая о своих победах, упоминали имя нашей компании. Именно это будет для нас являться показателем популярности в России.

Г.К.: Ваши пожелания читателям журнала

А.А.: Сейчас мы находимся на пути становления России как сильной державы. Хотелось бы, чтобы эта сила развивалась во всех направлениях, в том числе и в области электроники, где мы очень отстали за последние десятилетия. Именно поэтому я хочу пожелать читателям Вашего журнала успеха в их начинаниях, реализации их творческих планов, и чтобы в ближайшем будущем мы смогли бы гордиться нашей страной еще и как электронной державой. 

OMRON
Sensing tomorrow™
Датчики
РЕЛЕ

Переключатели
Разъемы

ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИЕ РЕЛЕ

Характеристики	G6D	G6RN	G2R			G2RL		
	Тонкое, миниатюрное реле	Тонкое, низкопрофильное реле	Реле общего назначения			Низкопрофильное реле с изоляцией класса F		
Размеры (мм)	17,5x 6,5x 12,5 	28,5x 10x15 	29x13x25,5 			29x12,7x15,7 		
Параметры выводов	Допустимый ток при резистивной нагрузке	8 А при 250 VAC; 5 А при 30 VDC	10 А при 250 VAC; 10 А при 30 VAC	16 А при 250 VAC; 16 А при 30 VAC	5 А при 250 VAC; 5 А при 30 VAC	12 А при 250 VAC; 12 А при 24 VAC	16 А при 250 VAC; 16 А при 24 VAC	8 А при 250 VAC; 8 А при 24 VAC
	Минимально допустимый коммутационный ток	10 mA при 5 VDC	10 mA при 5 VDC	100 mA при 5 VDC	100 mA при 5 VDC	100 mA при 5 VDC	10 mA при 5 VDC	
	Максимально допустимая коммутационная мощность	1250 VA, 150 W	2000 VA, 150 W	2500 VA, 300 W	4000 VA, 480 W	1250 VA, 150 W	3000 VA, 280 W	4000 VA, 380 W
Температурный диапазон, °C	- 40...70	- 40...85	- 40...70			- 40...85		



Certified ISO 9001 by



www.compel.ru