Обратного пути, скорее всего, не будет

Дмитрий АБНЕР,
директор ООО «ТДА-Электро», Пенза

Какое бы будущее ты себе не выбрал, потери неизбежны. Именно поэтому так задумчив витязь Васнецова, остановившийся перед путевым камнем. Автор статьи, предлагаемой читателю, своё решение уже принял, а возврат к прошлому стал для него практически невозможным

Точка выбора

Начало моей самостоятельной жизни пришлось на Пензенский политехнический институт. Красный диплом, полученный по его окончании, открыл передо мной двери аспирантуры, за которой последовали должность преподавателя и работа над диссертацией. Если не думать о деньгах, то такая карьера может показаться идеальной, но проза жизни оказалась слишком суровой. Постепенно я понял, что научная деятельность и пусть даже очень скромное, но достойное существование, в нашей стране абсолютно несовместимы.

Поиск нового амплуа оказался для меня недолгим. Вспомнив попытки организовать собственное дело, предпринятые ещё на первых курсах института, я решил ещё раз попытать счастья, но уже в соответствии со своей инженерной специальностью. Результатом стало ООО «ТДА-Электро», организованное в феврале 2002 года. Основным направлением деятельности компании было решено сделать поставку контрольно-измерительных приборов и средств автоматизации промышленных производств.

Так как оборотных средств нам не хватало, то мы взялись и за производственную поставку электронных компонентов. Именно благодаря разветвлению деятельности фирмы мы и выжили.

Не менее важными оказались для нас и приборы компании ОВЕН, о которых ещё три года назад нам было известно, что они пользуются популярностью, к тому же эта техника на рынке Пензенской области до нас практически не продвигалась. Именно поэтому дилерский договор с компанией ОВЕН мы заключили сразу же после создания «ТДА-Электро».

Результаты

За прошедшее с тех пор время наша фирма выросла и окрепла, в нашей организации трудятся уже шесть постоянных сотрудников. Индикатором наших достижений могут служить результаты 2004 года, в течение которого «ТДА-Электро» среди дилеров компании ОВЕН поднялась с пятидесятого места на двадцать седьмое. Так как объёмы продаж не стояли на месте и у остальных дилеров, а наша область на общероссийском фоне выглядит далеко не самой развитой, то можно легко понять нашу гордость и чувство удовлетворения. Естественно, что мы собираемся развиваться и дальше.

Методы работы с клиентами

Кроме реализации КИПиА и электронных компонентов мы консультируем клиентов, обучая их применению и взаимному согласованию самых разных приборов. Значительная часть этой работы выполняется в небольшом выставочно-консультационном зале, который включает в себя действующий стенд, оснащённый приборами ОВЕН: он позволяет продемонстрировать внешний вид и работу приборов, показать их в действии, обеспечить выбор оптимальной автоматизации техпроцесса.

Фото 1. Выставочный центр компании «ТДА-Электро»

Нередки для нас и выезды на малые производства с локальной автоматизацией, имеющие один или несколько приборов автоматизации и контроля. В ходе этих поездок мы программируем приборы и согласуем их между собой (как программно, так и электрически), консультируем клиентов, обучаем эксплуатационщиков.

Особое внимание мы уделяем новейшим разработкам компании ОВЕН, обеспечившим оперативное программирование приборов, выполняемое при помощи компьютера, причём с учётом типов датчиков и алгоритмов управления: запрограммированный таким образом прибор вывозится на объект и подключается согласно описанной схеме, после чего всё готово к работе. Хотя такой стиль автоматизации интересен лишь для малых предприятий, не имеющих соответствующих специалистов, но таких организаций в Пензенской области немало, поэтому и выездной работы нам хватает.

Если необходимо, «ТДА-Электро» ведёт разработку соответствующего проекта АСУ ТП, причём все перечисленные работы выполняют постоянные сотрудники нашей компании. После согласования проекта с заказчиком для его реализации привлекаются монтажники и наладчики (специалисты-договорники, которые берут эту работу на себя), но чаще всего клиенты эти работы выполняют сами.

Например, в ходе автоматизации одного из пензенских молокозаводов наша компания выступила в роли консультанта и поставщика контрольно-измерительных приборов, а монтажно-наладочные работы выполнили специалисты завода. В результате на этом предприятии все измерения температуры и давления производятся сейчас приборами компании ОВЕН, а регистрируемые параметры передаются на ПК и обрабатываются SCADA-системой компании ОВЕН.

Можно отметить и стенд для тестирования турбин-нагнетателей дизельных агрегатов, который работает в ОАО «Специальное конструкторское бюро турбонагнетателей». В стенде, в ходе сооружения которого компания «ТДА-Электро» выступала в роли постоянного консультанта, смонтировано несколько десятков измерителей-регуляторов ОВЕН. Кроме того, в планах заказчика обозначено введение дополнительных точек контроля температуры и давления, а также осуществление передачи данных на ПК (планируется, что на приборах ОВЕН будет построен весь стенд).

Фото 2. Стенд для тестирования и наладки компрессоров, монтируемый в «Специальном конструкторском бюро турбонагнетателей» (работы ведутся при содействии компании «ТДА-Электро»). Приборы ОВЕН 2ТРМ1А измеряют температурные режимы охлаждающей жидкости, масла в компрессоре, газов за турбиной, воздуха перед компрессором и за компрессором

Методы продаж

С крупными заказчиками (особенно с теми, с кем уже налажены отношения) существуют договорные отношения, на основании которых возможна поставка продукции по частичной предоплате, по гарантийному письму, а иногда и по телефонному устному заказу. Кроме того зная потребности крупных заказчиков, мы стараемся накапливать на своём складе именно те приборы, которые могут им понадобиться.

Стремясь к ускорению поставок, мы стараемся идти навстречу клиентам: планируем их предстоящие закупки и делаем соответствующие заказы, в случае внеплановых срочных поставок стремимся найти заменяющие приборы (естественно из тех, которые в данный момент имеются в наличии). Для этой же цели служит и наш ремонтный фонд, используемый не только при ремонтах. Совокупность всех описанных мер позволяет значительно сократить сроки поставок.

С некрупными заказчиками методы работы практически те же (оплата по факту или с рассрочкой; цена завода-изготовителя, а в некоторых случаях ниже), только приоритет отдаётся, естественно, VIP-клиентам.

Кроме постоянных сотрудников у компании «ТДА-Электро» есть и внештатные агенты, с которыми мы сотрудничаем на договорной основе. В этой роли может выступать как физическое лицо с заранее оговорёнными премиями, так и юридическое лицо, закупающее у нас оборудование для своих постоянных клиентов и получающее оговорённые скидки.

Планы на будущее

В первую очередь мы планируем увеличить номенклатуру приборов, предлагаемых к поставке. Будет расширена и география нашей работы: мы усилим работу с областью, а в дальнейшем и с соседними областями. Республика Мордовия, где в настоящее время нет дилера ОВЕН, представляет для нас наибольший интерес. Мы сейчас ведём соответствующую рекламную деятельность, у компании «ТДА-Электро» уже есть контакты с предприятиями этого региона. Главным козырем с нашей стороны является всё та же предлагаемая нами цена изготовителя, но с бесплатной доставкой до Саранска.

Нам помогает то обстоятельство, что при сегодняшней ситуации на рынке КИПиА конкурировать с изделиями компании ОВЕН очень сложно, так как при невысокой цене они весьма надёжны и универсальны: доказательством этого является то, что некоторые наши клиенты перешли на использование данных приборов именно после длительной эксплуатации аналогичной отечественной и импортной техники. Второе преимущество компании ОВЕН в том, что она достаточно оперативно и своевременно модернизирует и пополняет модельный ряд своей продукции, а это весьма благоприятно сказывается на выборе приборов, предназначенных для решения очень широкого круга технологических задач.

Выводы

Создание собственного бизнеса, хотя и оказалось крайне нелёгким делом, прошло удачно и принесло реальную пользу, ощущаемую как клиентами компании «ТДА-Электро», так и её сотрудниками. Я лично, помимо достойного существования, получил интересное занятие, соответствующее моей специальности и наклонностям.

Естественно, что на фоне этих успехов возвращение к науке, по-прежнему страдающей от безденежья и отсутствия перспектив, становится бессмысленным. Обратного пути, скорей всего, не будет. ■