



**Борис Рудяк (КОМПЭЛ)**

## ПРЕДСТАВЛЯТЬ НА РЫНКЕ ПРОДУКЦИЮ ЛИДЕРА

*В этом году компания КОМПЭЛ решила сделать особый акцент на поставки продукции японских компаний. Приоритетным брендом стал крупнейший производитель реле, датчиков, переключателей и соединителей OMRON. О причинах такого решения в интервью редактору журнала Геннадию Каневскому рассказывает президент КОМПЭЛа Борис Рудяк.*

**Геннадий Каневский:** Линейка электронных компонентов, производимых компанией OMRON, по сравнению с линейкой таких гигантов, как Texas Instruments, кажется небольшой. Она состоит из электромеханических, твердотельных и MOSFET-реле, микропереключателей, ряда датчиков (фото-, наклона, давления, прикосновения и газового потока), а также из электрических соединителей и компонентов для оптоволоконных линий связи. Между тем компания КОМПЭЛ в последнее время уделяет большое внимание продвижению продукции OMRON в России. В чем причина?

**Борис Рудяк:** Причины две. Во-первых, стратегия нашей компании заключается в том, чтобы представлять на рынке продукцию мировых лидеров в каждой группе товаров. До недавнего времени мы предлагали реле только от поставщиков второго уровня, в основном тайваньских. Теперь у нас появилась возможность предлагать продукцию высшего качества известного в России по медицинскому оборудованию японского производителя электромеханических компонентов OMRON.

Вторая причина заключается в том, что высококачественная продукция японских производителей компонентов мало представлена в России, что неправильно. По этой причине мы делаем специальный акцент на японскую продукцию.

**Г.К.:** Готов ли КОМПЭЛ оказывать техническую поддержку

разработчикам электроники, применяющим продукцию OMRON? Какими могут быть формы этой поддержки?

**Б.Р.:** Разумеется, готов. А формы поддержки — классические: мы готовы оказывать помощь в выборе компонентов для тех или иных применений, предоставлять технические консультации наших специалистов и специалистов компании OMRON, поставлять образцы — все, что потребуется.


**Г.К.:** Известно, что японская модель ведения бизнеса, представителем которой является OMRON, значительно отличается от европейской и американской. Какие особенности этой модели, на Ваш взгляд, позволят активнее развивать сотрудничество российских компаний с японскими? Что мешает развитию бизнеса с Японией?

**Б.Р.:** Я бы не сказал, что OMRON является ярким представителем японской модели ве-

# OMRON

дения бизнеса. Японцам, как мне кажется, свойственна политика медленного, но верного движения в правильном направлении без агрессивных и резких рыночных действий, которые больше свойственны американским компаниям. Европейцы в этом смысле — посередине. OMRON действует в России через свое европейское представительство, состав которого абсолютно интернационален, а ключевую роль играет Мирослав Трифунович, выходец из бывшей Югославии, живущий в Голландии. Умный, опытный и веселый человек. С ним приятно работать: любые идеи приветствуются и, как правило, осуществляются. Отличная продукция, нормальные цены и симпатичные люди — вот то, что мы обнаружили, работая с OMRON.

**Г.К.:** Каковы, на Ваш взгляд, российские перспективы компонентного сектора OMRON?

**Б.Р.:** Самые лучшие. Российский разработчик должен иметь возможность применять лучшие компоненты от лучших поставщиков, чтобы производить конкурентоспособную продукцию. OMRON имеет все основания представлять этот высокий уровень. 

**ОНИ РАБОТАЮТ С ПРОДУКЦИЕЙ OMRON**  
Sensing tomorrow™

 <b>Развитие бизнеса -</b> Александр Райхман	 <b>Электромеханические реле и микропереключатели -</b> Роман Бодров
 <b>Твердотельные реле -</b> Сергей Пичугин	 <b>Датчики -</b> Евгений Иванов