



Никита ТИТОВ:

«Экономить – значит покупать качественный, а не дешевый кабель»

Интервью с директором по продажам компании «Альпина Текнолджис»

– Как за последние годы изменились потребности заказчиков кабельных систем?

– Заказчики всегда хотят покупать качественный кабель, но платить за него как можно меньше. Но когда стоит выбор между ценой и качеством, большинство делает выбор не в пользу качества.

За последние несколько лет на рынке появилось разнообразное оборудование, работающее на высоких частотах. Производители, как правило, рекомендуют использовать кабель высокого качества. Но платить за качество готовы примерно 20% клиентов, потому что они понимают, за что платят! Они «не слишком богаты», чтобы покупать «дешевые вещи». Остальные клиенты даже не интересуются техническими характеристиками кабеля, считают что это совсем не важно, а некоторые просто не понимают, что это вообще и зачем это нужно. Доходит до смешного: компания вкладывает в проект по 15–20 тыс. долл., из которых потратить на качественный кабель, например марки LMR, необходимо всего 300 долл., а на «некачественный» – 100 долл. И они готовы на хорошее оборудование «вешать» плохой кабель, который будет «затекать», «ломаться», со временем характеристики которого ухудшатся настолько, что оборудование просто перестанет работать –

и это итог экономии в 200 долл.! Дешевые кабели раз в год-два нужно менять. Выезд монтажной бригады на одну «точку» стоит в среднем 150 долл. плюс к этому опять затраты на новый кабель, разъемы и т. п. К тому же, как известно, любая замена – это простой оборудования, недовольные клиенты. Если подвести итог, то как ни парадоксально – экономить – это значит покупать качественный кабель, а не дешевый.

– Какие основные сложности возникают при реализации проектов, связанных с заменой кабельного хозяйства?

– В любом проекте большое значение имеет такой параметр, как гибкость кабеля. Кабели марки LMR, которые поставляем мы, отличаются хорошей гибкостью, аналогов у других производителей нет. Другая значимая характеристика – вес кабеля. Согласитесь, есть разница – поднимать на стометровую вышку 10 или 20 кг кабеля? Понятно, что чем тяжелее кабель, тем выше нагрузка и на него, и другие элементы. Поскольку на легкий кабель нагрузка меньше, он и служить будет дольше. Помимо веса и гибкости, важен уровень затухания: чем он ниже, тем больше зона покрытия, тем устойчивее работа оборудования. Большое значение имеет и долговечность кабеля. Если инсталляция ведется правильно, с использованием необходимых инструментов и разъемов, то мы гарантируем, что в течение 20 лет кабель LMR будет работать без сбоев и ухудшений технических характеристик.

– Какие новые технологии в области кабельных систем привлекают российских заказчиков?

– Мы предлагаем заказчикам, помимо обычных разъемов – пружинные. Такие разъемы незаменимы в специфических условиях – например, при температуре минус 20 нужно проложить кабель на высоте, где припаять кабель достаточно сложно: холодно, ветер, существует проблема с электропитанием. Пружинные разъемы крепятся просто, а результат аналогичен пайке. Несмотря на очень высокую стоимость, от 11 до 21 долл. за штуку, клиенты охотно их покупают, так как понимают, что данная технология гораздо выгоднее и проще.

Помимо кабелей LMR и разъемов, мы предлагаем инструменты и все необходимые аксессуары для прокладки кабеля: наше предложение комплексное.

– Какую долю в структуре вашего бизнеса занимает направление, связанное с кабельной средой? Как эта доля будет меняться в дальнейшем?

– «Кабельное» направление нашего бизнеса занимает примерно 20% оборота компании. На 2006 г. запланировано пятикратное увеличение объемов этого бизнеса по сравнению с прошлым годом, однако не за счет других направлений деятельности. Мы очень рассчитываем на то, что уже скоро в Россию придет WiMAX, и собираемся активно играть на этом рынке. Ведь оборудование WiMAX работает на высоких частотах, значит, в таких проектах кабель LMR будет необходим.

– Спасибо. ■