

Оригинал и клоны из Поднебесной: дуэль передовых технологий и агрессивных цен, в которой секундантом выступаете вы

Виктор **НОВОСЕЛОВ**,
к. т. н.
ersa@online.ru

Чтение этой статьи о паяльных станциях не требует специальных знаний: достаточно здравого смысла и чувства юмора. Ссылки на конкретные модели вплетены в канву повествования для исключения голословности спорных утверждений.

В магазине, торгующем паяльным инструментом, задайте продавцу вопрос: «Интересно, почему та (немецкая) паяльная станция стоит дороже этой (китайской)?» Держу пари, в статистике ответов с большим отрывом будет лидировать фраза «Дороже, потому что немецкая». Милые люди за прилавком не «грузятся» тем, что цена паяльной станции зависит не столько от названия страны, сколько от совершенства самой станции. Тем самым продавец мотивирует покупателя ограничиться лишь сравнением ценников с содержимым кошелька. Не просто в такой ситуации выбора предпочесть настоящий hi-tech «аналогичной», но более дешевой китайской продукции! Любопытно, что поведение участников сделки обусловлено здесь даже не корыстью (купля-продажа hi-tech принесла бы обоим бо́льший доход: продавцу — одновременно, покупателю — в течение многолетней эксплуатации), но стереотипами мышления. В специфическом сегменте российского рынка я собрал коллекцию типовых рекламных приемов и готов сейчас разделить творческие накопления с читателем: быть может, они помогут вам выработать стойкий противорекламный иммунитет к моменту покупки нового инструмента.

Как преуспеть в торговле китайским инструментом

Тезис, эффектно прозвучавший в теле-рекламе стирального порошка, — «Зачем платить больше, если результат тот же?» — настолько удачен по выражению чаяний рабочего человека и универсален по области применения, что грех не использовать его в торговле китайскими копиями немецких (японских, американских) паяльных стан-

ций. Благородная миссия российского продавца китайских станций состоит в том, чтобы убедить покупателя в идентичности результатов пайки, сфокусировать его внимание на низкой цене покупки и не дать опомниться до того, как он выложит деньги на блюдечко кассира. Излишняя техническая информация и отсрочка в принятии решения о покупке повышают для продавца китайской продукции риск упустить сделку, ибо чем глубже потребитель вникает в суть различий между оригиналом и копией, тем сложнее становится продавцу апеллировать лишь к низкой цене изделия, схожего с более дорогим оригиналом. Чтобы исключить досадные осечки, продавцу рекомендуется воздействовать на психику клиента магическими фразами, ниспровергающими привычные ориентиры и вынуждающими усомниться в том, что белое — это белое, а черное — черное. Образчик из статьи в Кит № 12' 2008: «Популярность китайской продукции объясняется не только прекрасным соотношением цены и технических характеристик, но главное — ее качеством». Вот так: всякие японцы и немцы отдыхают, когда в игру вступает китайское качество. Приведу еще несколько приемов повышения притягательности китайского паяльного инструмента:

- При каждой возможности используйте термин «профессиональный», будь то паяльный инструмент, простейший ионизатор воздуха или вентилятор с куском поролона, пафосно именуемый настольной системой воздухоочистки: спорить с терминами в России не принято, а звучит гордо.
- Если имя китайского производителя в России не было известно, представьте его как мирового лидера, который до поры скрывал свое лидерство и, наконец, вышел из

тени. Слово «лидер» оказывает на русско-го человека гипнотическое воздействие: возможно, так в нас проявляется желание быть публично уважаемыми со стороны сильных мира сего. Поэтому на российском рынке редкий зарубежный поставщик не именуется лидером (по крайней мере, устами торгующих дистрибьюторов), а отечественных изделий под названием «Лидер» и вовсе не перечесать.

- Наполняя призыв «Покупайте российское!» китайским содержимым с этикеткой на русском языке, можно добиться феноменального коммерческого успеха. Не обязательны оправдательные кивки на глобальное разделение труда, но надо быть хотя бы мелкооптовым импортером, чтобы затраты китайского поставщика на изготовление русских надписей на паяльных станциях окупались. В созвучных словосочетаниях «российская продукция» и «российская торговая марка» (на китайской продукции) обнаружить отличие рядовому покупателю будет сложнее, чем между Adidas и Adibas.
- Снабдите описание китайской паяльной станции эпитетом «сверхточная», не утомляя покупателя способами определения этой самой точности в динамике процесса термостабилизации. Даже если китайский производитель скромно воздерживается от подобной характеристики своего изделия в рекламных материалах, это не является ограничением для азартного российского продавца.
- Смело используйте и термин «сверхбыстрая», привлекая для сопоставления с китайской новинкой «классические» европейские станции прошлого десятилетия. При этом, воздерживаясь от оглашения точных условий эксперимента, имен производителей

и моделей станций, участвующих в сравнении, вы заработаете репутацию этического безупречного продавца. Если же кто-то с маниакальным занудством станет требовать уточнения формулировок, предложите ему пойти на мировую с помощью универсальной фразы «У каждого товара есть свой покупатель».

- Если у паяльника недолговечные сменные наконечники, то разумно уклониться от обсуждения эксплуатационных затрат и акцентировать внимание на низкой цене управляющего блока станции. Редкий покупатель учитывает, что основные затраты при многолетней эксплуатации паяльной станции приходятся на сменные наконечники, а не на блок управления. Поскольку закупку производит снабженец, а не экономист или радиомонтажник, подход к определению цены владения паяльной станцией в большинстве случаев незамысловат: какой смысл считать окупаемость инвестиций в среднесрочном масштабе, если до завтра-то еще дожить надо! Эта мысль красной нитью пронизывает не только рыночный сегмент дешевого инструмента для бытовых нужд (что логично при низкой средней продолжительности жизни мужчины в России), но даже среду промышленных потребителей китайских клонов, которым вполне по карману недорогая европейская и японская продукция. Масла в огонь подливают радиолюбители в Интернете: на языке, напоминающем русский, они уверяют друг друга в том, что главное — это произрастание рук у мастера из правильного места, а чем паять — дело десятое. Доминирование такой точки зрения среди мелких ремонтников объяснимо: чем ниже затраты, тем выше самооценка ремонтника и прибыльное ремонт (долговечность изделия после ремонта их мало волнует). Удивительно, но некоторые частные мастера все же предпочитают высококлассный инструмент, да и в форумах заседают редко: то ли нет времени на безделье, то ли они страдают от чрезмерного знания русского языка...

В довершение используйте такой прием: поместите с ценником китайской станции фотографию и цену западного оригинала, завышенную раза в полтора, с многомесячным сроком доставки последнего. Не беспокойтесь, здесь все без обмана! Если «страшилка» не возьмет ожидаемого эффекта на покупателя, почему-либо уверенного в преимуществах оригинала и желавшего его приобрести через ваши руки, то вы закупите немецкую станцию в соседней фирме и перепродадите клиенту с приятной для себя наценкой. Если же клиент ужаснется разнице цен, как было задумано по сценарию, то одним обладателем китайской станции станет больше: партия продавца разыграна изящно.

Состязание западных оригиналов и китайских клонов отражается в конкретных коммерческих предложениях на российском рынке паяльного инструмента. Возьмем, к примеру, паяльно-ремонтную станцию с инфракрасным нагревом IR550A немецкой фирмы ERSA, вышедшую в свет шесть лет назад и по сей день имеющую спрос. Масштабный успех модели IR550A на мировом рынке привлек внимание сразу двух китайских компаний, производящих ручное паяльное оборудование, — Quick Electronic и Jovy Systems. Китайские товарищи поработали прилежно, и спустя три года клоны IR550A были представлены в Поднебесной. Еще через полтора года они появились в предложениях некоторых российских продавцов как «новинки». Не будем слишком строги к тому, что в качестве новинок отечественному потребителю предлагаются китайские аналоги, технически не дотягивающие до немецкого прототипа, отработавшего пятилетку. Занятен другой вопрос: почему оригинальная западная продукция имеет успех на мировом рынке даже после того, как становятся доступны дешевые функциональные аналоги из Китая? Или вот такая еще дикость с обывательской точки зрения: в Китае ведущие производители электроники часто используют оригинальное западное оборудование (в том числе, закупая станции IR550A оптом) несмотря на доступность клонов местного производства. Коль скоро мы признаем успех китайцев в области производства электроники — известно, что передовые технологии им не чужды, — отмахнуться от таких фактов сложно. А впрочем, для нашего продавца нет ничего невозможного: да здравствуют ERSA и Hakko, виват Weller и JBC, а вот и сверхточные китайские станции подвезли... Однако, вспомним о покупателе.

Как не пожалеть о покупке

Покупка любительской паяльной станции или дешевого китайского термофена не стоит долгих обсуждений. А вот приобретение инфракрасного ремонтного центра китайского производства для профессионального использования — шаг нетривиальный, требующий предварительного анализа. Цена вопроса выражается шестизначным числом, почти как у немецкого оригинала, но все же почти на сотню тысяч рублей дешевле. Понимая, на чем базируется разница в ценах, можно подготовиться к грядущим разочарованиям при эксплуатации китайского паяльного центра, либо избежать их.

Риски, подстерегающие покупателя китайского клона, можно разделить на две группы. Первая группа — несоответствие реальных технических возможностей станции ожиданиям потребителя. Китайские станции стоят дешевле немецких не потому, что китайцы по

природе своей щедрее немцев. Стоимость ручной сборки в Китае невысока, однако инженер-технолог автоматической линии в Китае зарабатывает сегодня не меньше заокеанского коллеги. Если предположить, что российские продавцы торгуют немецкой и китайской продукцией с соразмерной маржой, а также учесть, что доставка грузов колесным транспортом из Европы никак не дороже транспортировки из Китая, то здравый смысл подсказывает: разница в ценах образуется за счет использования более дешевых материалов и менее совершенных технологий при изготовлении паяльных станций в Китае. Как следствие, под вопросом оказывается их надежность и функциональность по сравнению с немецким оригиналом. Отсюда и вторая группа рисков: цена простоя из-за отказа элементов станции. Каков механизм осуществления гарантий китайского производителя через российского продавца? Если нет локального склада запчастей и оперативной поддержки со стороны зарубежного производителя, то российский продавец и покупатель рано или поздно окажутся в непростой ситуации выяснения отношений.

Чтобы потребителю не попасть в плен завышенных ожиданий (активно формируемых не столько производителями, сколько продавцами), порой достаточно ознакомления с технической информацией на сайтах производителя и продавца, где можно заметить несоответствие рекламных лозунгов фактическим возможностям паяльных систем. К примеру, низкая мощность верхнего инфракрасного излучателя станции Jovy является сдерживающим фактором в бесвинцовой пайке массивных плат, а малая площадь ее нижнего излучателя существенно ограничивает применение станции для крупноразмерных плат вследствие их прогиба при локальном нагреве. В итоге для работы с небольшими платами оказывается выгоднее использовать немецкую станцию ERSA HR100AHP, а компьютерные платы по-прежнему удобнее ремонтировать на IR550A: это уже не вопрос сиюминутной экономии денег при покупке станции, а фундамент для заработка посредством многолетней ее эксплуатации.

У китайской фирмы Quick (той, что начинала с копирования японских паяльных станций Hakko) клон ERSA получился мощнее, чем у Jovy, да и внешний вид ближе к немецкому оригиналу. Однако сходство на картинке не означает идентичности китайской инфракрасной системы и встроенной станции немецкому прототипу. Так, индукционная станция Quick работает с единственным паяльником средней мощности, в то время как встроенный модуль ERSA Digital2000A обеспечивает подключение термопинцета для демонтажа SMD-компонентов, вакуумного термоотсоса для демонтажа штыревых компонентов и паяльников различной мощности с широчайшим спектром насадок. Поскольку речь идет об уни-

версальном ремонтном центре, преимущество расширяемой немецкой комплектации над единственным китайским паяльником достаточно очевидно. Однако фраза «обратная связь обеспечивает молниеносное восстановление температуры» в станциях Quick (КиТ № 12' 2008) интригует: неужто и впрямь молниеносное? Видимо, такова превосходная степень от «сверхбыстрого» в профессиональном понимании продавца. Но вернемся к ключевому элементу станции — инфракрасной системе нагрева. Надо сказать, что нижний излучатель в станциях Ersa IR550A и Quick составлен из керамических плиток Elstein, свободно доступных на рынке, зато верхний излучатель мощностью 800 Вт изготовлен эксклюзивно для Ersa. Он имеет уникальные динамические характеристики и стоит недешево (почти треть цены всей станции IR550A). Вместо него китайцы вынуждены ставить целую батарею верхних излучателей с худшими совокупными параметрами: в этом и кроется основная причина различия цен немецкого оригинала и китайского клона. Жаль только, что отгадку потенциальный покупатель не услышит ни от российских продавцов Ersa (от которых, по идее, должен был бы ее узнать), ни, тем более, от продавцов китайского клона.

Наконец, обратимся к системе видеопозиционирования, превращающей паяльную

станцию в полнофункциональный ремонтный центр для BGA. Швейцарско-немецкая установка Ersa PL550A обеспечивает в два-три раза более высокую точность укладки компонентов, чем китайская копия. Вообще, именно точность и долговечность механических узлов — ахиллесова пята китайских систем: они вызывают нарекания у потребителей, однако укладываются в китайскую концепцию клонирования паяльного оборудования, которая основана на внешнем сходстве копии с оригиналом при существенно меньшей себестоимости за счет экономии материалов и удешевления технологии.

Что еще логично сделать перед покупкой любого дорогостоящего оборудования (тем более, китайской инфракрасной станции с установкой видеопозиционирования)? Выйти на контакт с пользователями, эксплуатирующими эту технику хотя бы полгода, проанализировать уровень их эмоциональности и представить себя на их месте.

Все приведенные выше соображения не следует трактовать как профилактическую прививку от покупки китайских клонов в любых жизненных обстоятельствах. Если покупка осуществляется с полным осознанием технических возможностей систем, сопутствующих эксплуатационных затрат и рисков, то можно получить удовлетворение от экономии. Точно так же, как покупая продукт китайского автопрома вместо немецкого.

Посвящается тем, кто предпочитает оригинал

Немцам (равно как японцам и американцам, хотя хотелось бы в этом списке видеть и русских) не остается ничего иного, как отрываться от последователей путем технологического совершенствования своей паяльной продукции. И они это делают. В развитие бестселлера IR550Aplus/PL550A выпускается более крупная инфракрасная станция Ersa IR650A, а с недавнего времени — еще и младшая модель HR100AHP с комбинированным термовоздушно-инфракрасным нагревом. Все станции работают с унифицированным программным обеспечением Ersa IRSoft, обновления которого можно загружать с сайта Ersa бесплатно. В категории малых ремонтных станций фирмы Ersa сегодня лидирует модель i-CON2, сочетающая рекордный запас мощности, необходимую точность для современных условий пайки, низкие эксплуатационные расходы (благодаря недорогим расходным наконечникам) и даже многоязычный экраный интерфейс, в том числе русский и китайский: чем не образец для клонирования! Российскому потребителю в любом случае достанутся сливки выбора из безбрежного ассортимента паяльных станций... А впрочем, зачем их столько? Как сказал Эрнест Хемингуэй, «Вам будет вполне достаточно самого лучшего». ■