



РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДИСТРИБЬЮЦИИ РАДИОКОМПОНЕНТОВ

НУЖНА ЛИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ?

Нет нужды объяснять, чем чреватые задержки поставок или использование "серых" либо поддельных радиокомпонентов (РК) и как ценовая политика дистрибьютора влияет на стоимость готового изделия. В России ситуация с дистрибьюцией РК традиционно достаточно сложна. Большое количество (порядка нескольких сотен) дистрибьюторских фирм не означает постоянной конкуренции и, как следствие, борьбы за клиентов и повышения качества работы. Непрозрачность путей поставок РК и оборудования не позволяет проследить их происхождение. Поможет ли реструктуризация этого сектора рынка решить возникающие проблемы? С другой стороны, будет ли полезным для дистрибьюторов и их клиентов создание профессиональных объединений (ассоциаций) дистрибьюторов? На эти вопросы отвечают наши эксперты.



Е.Иванова

генеральный директор
ООО "Синопис"

Вопрос не в том, сколько дистрибьюторов есть в России, вопрос в организации самих закупок. Если бы тендеры проводились так, как было задумано, то количество дистрибьюторов регулировалось бы естественным образом. Все, кто не выдерживает конкуренции, уходят с поля боя.

На самом же деле у каждого заказчика есть свой "придворный" или рекомендованный "сверху" дистрибьютор. И о конкуренции в этом случае речи уже нет. Здесь может быть много вариантов: получение желаемых продуктов, но за большие деньги; получение

рекомендованных (не всегда желаемых и требуемых) продуктов за известный бюджет и т.д.

Но я не хочу говорить о дистрибьюторах плохо. Они занимаются очень важным делом, которое, может быть, заметно не всем. Дистрибьюторы обеспечивают каналы продаж для производителей. Это довольно затратная статья, и не все предприятия могут выделить на это средства. Если есть возможность воспользоваться уже созданным каналом, обе стороны от этого только выигрывают.

Как мне кажется, сложившаяся на российском рынке ситуация, – результат, с одной стороны, условий, созданных нашим государством, чиновниками на местах, законодательством, а с другой – методов работы фирм, приспособившихся к этим условиям. И если все эти фирмы продолжают работать и развиваются, значит, они получают прибыль и имеют перспективы. То есть, происходит естественный отбор в "почти рыночных" отношениях.



В.Лысов

заместитель генерального
директора
по коммерческим
вопросам
ЗАО "НПФ "ДОЛОМАНТ"

Сточки зрения российского контрактного производителя, административные мероприятия по реструктуризации рынка дистрибьюции не нужны никому, кроме далеких от реальности чиновников-администраторов. Рынок сам формирует свою структуру, без команд извне. Например, все больше прямых потребителей "определяющих" компонентов, которые начинают серийное производство, заключают контракты и подписывают производственные программы напрямую с иностранными дистрибьюторами с обеспечением прозрачных цен и условий. Либо же объявляются открытые конкурсы, и тогда дистрибьюторы вынуждены подчиняться новым правилам.

За изменения, скорее, должны ратовать заказчики. Нужно изменить процесс получения допусков к новой элементной базе, который сейчас тормозят неповоротливые ведомства, правила ценового учета и смет (проблемы заложенной административно непрозрачности по компонентам – отдельная большая тема), методики сертификации и проверок компонентов, при которых фактически нельзя применять автоматизированную сборку и т.д.

Что касается прозрачности, то этого нет нигде в мире, и сделать "рай прозрачности" в отдельно взятой России не возьмется никто. Но можно ли привести степень "прозрачности" в отношении дистрибьюции, например, к европейским показателям? Нельзя. И связано это не только с проблемами или желаниями дистрибьюторов. Неоднозначность возникает, например, из-за устаревших и неэффективных инструкций для заказчиков, работающих в нише специализированной электроники.

Если есть рынок услуг и потребителей, вполне можно удовлетвориться целевой стоимостью заказа при гарантии ответственности и качества. Все остальное, как правило, порождает вынужденное лукавство

и приводит к необходимости затаивать реальные отношения всех вовлеченных в процесс, в том числе и дистрибьюторов компонентов. Нереальные сроки выпуска готовых изделий, предполагающие штрафы за срыв, приводят к форс-мажорным закупкам комплекующих и изготовлению продукции второпях. Отсутствие планов выпуска и почти абсолютная безнаказанность за их отмену приводят к повышению рисков получения неликвидов и к "остаточному" принципу формирования производства компонентов для российских потребителей. Грубо говоря, многие предложения для нашего рынка – это остатки на складах более организованных и массовых зарубежных производителей. Как следствие, проследить настоящее происхождение компонента и пути его поставок крайне сложно.

Примеров подобных анахронизмов, не позволяющих сторонам эффективно и открыто договариваться, оформлять эти договоренности официальными документами, множество. И решаются они годами, если решаются вообще. Но для того чтобы не мешать работать, многих положений просто нет в официальных "прозрачных" документах. Объясняется это не целями получения сверхприбыли или тягой к беззаконию, а несовершенством управленческих структур. В Европе таких проблем практически нет, они даже не понимают смысла наших сложностей. Заключить договор, получить прозрачную цепочку и проверить реальную конкуренцию там гораздо проще и доступнее и заказчику, и исполнителю работ, и поставщику компонентов и материалов, и фискальным государственным органам.

Количество же дистрибьюторов определяется потребностью рынка. Оно тоже не администрируется и не требует вмешательства. Они существуют – значит, они востребованы.

Чтобы ответить на вопрос, нужны ли профессиональные объединения дистрибьюторов, необходимо определить цели и задачи подобных структур. Рынок частично разделен по группам и направлениям, так что в определенных формах такие объединения уже существуют. Есть обмен информацией между крупными поставщиками, при необходимости возникают временные сообщества, имеются постоянные связи. Безусловно,

наличие доверительной информации о дистрибьюторах могло бы помочь заказчикам правильно определять, к кому и с какими задачами нужно обращаться, а принадлежность к "гильдии" гарантировала бы ответственность. Но если достаточно того, что уже есть, зачем придумывать что-то еще?



В.Макаров

генеральный директор
NSAB

Как бы банально это ни звучало, но я считаю, что большой выбор поставщиков – всегда в пользу потребителя. Вопрос же о том, возможны ли в России абсолютно прозрачные схемы поставок ЭК, на мой взгляд, относится к категории "Бизнес и власть". Опираясь на свой опыт и наблюдения, могу сказать с уверенностью, что бизнес на нашем рынке электроники все же стремится к открытости, прозрачности и уходу от "схем". Но в то же время естественная задача любой компании – непрерывное повышение эффективности. Но та инфраструктура импорта электронных компонентов, которую поддерживает российская власть: высокие (порой неоднозначные) таможенные пошлины, забюрократизированные процедуры таможенной очистки работает не в пользу эффективности.

В чем логика такой позиции государства – мне непонятно. Конечно, таможенные пошлины – это существенная доходная статья бюджета. Но, принимая во внимание ничтожные размеры российского рынка электроники (и в сравнении с мировым рынком, и в сравнении с бюджетом страны), высокие таможенные пошлины, скорее, сдерживают рост производства, чем способствуют ему. Боюсь, что в азарте "защиты отечественного производителя" наши чиновники не подумали о конкурентоспособности конечной продукции, в себестоимость которой входят все пошлины, накладные расходы на процедуры и т.д.

Исходя из сказанного, могу сделать вывод, что движение в сторону "прозрачных схем" должно быть обоюдным: как со стороны бизнеса, так и со стороны государства.



А.Насонов

направление электрического контроля
ЗАО Предприятие Остек

Абсолютно прозрачные схемы поставок невозможны. Проблемы с этим есть во всем мире, в России же из-за малых объемов обеспечить такую прозрачность нереально. При малых партиях дистрибьюторы вынуждены получать ЭК не напрямую. Так что входной контроль просто необходим.

Чем больше конкуренция среди дистрибьюторов, тем лучше. Но изменения должны быть качественные. В России нет ни одного поставщика, который может самостоятельно тестировать ЭК и поставлять их под свою гарантию, в то время как в других странах количество таких компаний резко увеличивается. Цены на эти ЭК существенно выше, но спрос на них растет, значит, это выгодно. На последней выставке Electronica 2012 в Мюнхене была заметна конкуренция между компаниями по качеству тестового оборудования.

Если профессиональные объединения позволят улучшить ситуацию с поставками, то это хорошо и их необходимо создавать. Нужно декларировать цели, полезные, в первую очередь, для потребителей. Например, довести цены в России до мирового уровня (сейчас они существенно выше). При этом прибыль дистрибьюторов сначала несколько снизится. Но в перспективе за счет повышения рентабельности производства электронной техники в России объем продаж вырастет.



И.Покровский

генеральный директор
Информационно-аналитического
центра современной
электроники

Слово "реструктуризация" звучит пугающе. Оно значит, что кто-то формирует образ или схему рынка, а затем призывает участников рынка соответствовать ему. Хирургические методы особенно опасны,

если хирург плохо понимает организм, с которым работает. Например, можно предполагать административное устройство каналов поставок, но рынок – это социально-экономическое образование со сложной и тонкой организацией. Поэтому принудительная реструктуризация вредна, а вместо этого нужно поддерживать естественный процесс цивилизации рынка и действовать "гомеопатическими" методами.

Отсюда вытекает ответ на вопрос о прозрачности схем поставок. В естественной природе, в том числе рыночной, не бывает абсолютной прозрачности, все имеет относительный и вероятностный характер. Хорошо, если схемы поставок станут прозрачнее, но никому не нужен абсолютно прозрачный рынок, на котором невозможно купить необходимые для производства компоненты. По моему мнению, наоборот, должны быть полностью закрытые каналы поставок для решения узких, но очень ответственных государственных задач, в которых не должны участвовать никакие коммерческие организации.

Число дистрибьюторов сегодня точно соответствует потребностям российских заказчиков. Есть заказчики, которым нужны "карманные" дистрибьюторы (близкие к телу и удобные для складывания денег). Другим заказчикам нужны дистрибьюторы с разной специализацией по группам продукции, с разными моделями закупок и разными сервисами. Никого нельзя сократить. Здесь работает естественная связь – если коррупции становится меньше, то меньше будет карманных дистрибьюторов, если коррупции больше, то меньше будет эффективных дистрибьюторов.

Вопрос о необходимости ассоциаций дистрибьюторов – это вопрос зрелости и цивилизованности участников рынка. Ассоциация не нужна, когда участники рынка думают только о том, как перехитрить конкурентов и клиентов. Но если появляются компании, которые хотят договариваться об этике, о правилах, хотят повышать прозрачность рынка, то ассоциация для них становится площадкой согласования, а затем и инструментом продвижения своих идей. Ассоциация становится инструментом не насилия, а информационным, просветительским и в хорошем смысле пропагандистским (т.е. тем самым "гомеопатическим" средством).

Изменения нормативно-правых положений, регулирующих дистрибьюторскую деятельность, необходимы. Нужно отменить

положения, которые способствуют развитию коррупции. Так, положение о вторых поставщиках уже много лет ничего не значит для повышения качества поставок. При этом ряд эффективных дистрибьюторских компаний принципиально не хотят проходить коррупционно-емкую процедуру сертификации. В итоге многие предприятия ВПК покупают у них компоненты через сертифицированных вторых поставщиков, оплачивая дополнительные транзакционные издержки. Положение о закупках через тендеры и аукционы требует от заказчиков изрядной изобретательности, чтобы обеспечить для себя надежный канал поставок, а не получить в качестве поставщика контору, в которой работают одни юристы, "натасканные" на аукционные победы.

Вместо таких нормативных положений эффективнее работали бы рекомендации по управлению рисками, возникающими в канале поставок. Эти риски могут быть связаны с задержками поставок, дефицитом компонентов, с контрафактом, экспортными ограничениями стран-производителей и др. Руководителям приборостроительных предприятий и менеджерам по снабжению должны быть хорошо известны причины возникновения таких рисков и способы их минимизации. Когда риски осознаны, то можно персонализировать ответственность за них. И каждый будет понимать, что если закупки были организованы через брокера, который собирает компоненты на "помойках" всего мира и продает их дороже официального дистрибьютора, никакой нормативный документ их не прикроет.



А.Трошин

генеральный директор
ЗАО "ЭлТех-СПб"

Отвечу только относительно рынка технологического оборудования. Сразу замечу, что "ЭлТех-СПб" – не дистрибьютор оборудования. Схема дистрибуции при всей своей выгодности нам не подходит, так как наша компания занимается более глобальными задачами. У нас есть несколько соглашений о партнерстве с западными

производителями оборудования, но принцип нашей работы – подбор оборудования под технологические задачи заказчика, и он четко соблюдается при заключении таких соглашений. Компания использует только прозрачные схемы поставок оборудования, другие модели для нас просто невозможны, так как в значительной мере мы функционируем в сфере обеспечения государственного и оборонного заказа. Нам просто не нужны дополнительные риски, да и каких-то сложностей с использованием прозрачных схем ввоза оборудования я сейчас не вижу.

Количество дистрибьюторов оборудования должно регулироваться рынком и нормативными требованиями к их работе. А вот требования к поставщикам технологического оборудования нужно усилить. Поставщик должен нести ответственность за запуск оборудования, за проведение ПНР по общепринятой в мире схеме. Сегодняшняя практика, когда поставщик фактически не несет никаких обязательств, кроме соблюдения сроков, приводит только к появлению фирм-однодневок, увеличению доли низкокачественного оборудования на рынке и проблемам на реконструируемых предприятиях.

Уровень инженерных решений, используемых для обвязки высокотехнологичного оборудования, должен соответствовать функциональному назначению установок, и если компания берется за поставку оборудования в высокотехнологичной отрасли, то должна хотя бы иметь представление и об используемых технологиях, и о системах обеспечения работы оборудования.

Ясно, что этот вопрос достаточно многоаспектен и требует детальной проработки, но ситуация на расширяющемся рынке технологического оборудования принципиально иная, даже в сравнении с докризисным периодом, и нуждается в увеличении требований к качеству и принципам работы дистрибьюторов.

Ассоциации дистрибьюторов, на мой взгляд, нужны только для учреждения приближенных к мировым стандартам работы и принятия участниками правил игры на рынке. В России же способность нескольких дистрибьюторов оборудования самим себе установить более строгие правила деятельности сомнительна. Практика показывает, что у нас подобные ассоциации нежизнеспособны. Российский бизнес еще не научился договариваться на конкурентном рынке.