

# "НОВАЯ ЭЛЕКТРОНИКА" VERSUS "ЭкспоЭлектроника" – КОГДА ДИАЛОГ НЕВОЗМОЖЕН

Рассказывает И.Покровский



Выставка "ЭкспоЭлектроника" в течение нескольких лет была одним из ведущих форумов российской электронной индустрии. Однако в последние годы началось странное – вместо того, чтобы повышать качество мероприятия, организаторы стали поднимать цену. Бесконечно это продолжаться не могло, и в этом году ряд традиционных участников "ЭкспоЭлектроники" – ведущие российские дистрибьюторы электронных компонентов и другие компании – решили отказаться от участия в этой выставке, организовав свою – "Новая электроника", которая пройдет в Экспоцентре на Красной Пресне точно в те же сроки, что и "ЭкспоЭлектроника". О причинах такого решения и о новой выставке нам рассказал директор компании "Центр современной электроники" Иван Покровский, принимающий активное участие в организации новой выставки.

**И**ван, почему вообще возникла необходимость в новой выставке?

Еще в мае 2010 года на традиционном ежеквартальном собрании руководителей и владельцев дистрибьюторских компаний зашла речь об очередном повышении цен за участие в выставке "ЭкспоЭлектроника". Цена за квадратный метр необорудованной выставочной площади, которую организаторы предлагают экспонентам на "ЭкспоЭлектронике", в мае превышала 12 тыс. руб. без НДС. И, разумеется, есть еще много дополнительных "услуг", которые на "ЭкспоЭлектронике" стоят очень дорого. Для сравнения – на выставке

Electronica в Мюнхене квадратный метр чуть дороже 8000 руб. И это – на крупнейшей в Европе выставке в области электроники, где присутствуют практически все ведущие мировые производители.

Дистрибьюторы написали обращение к организаторам выставки с просьбой снизить цены до среднего уровня цен на крупнейших зарубежных выставках. За базу бралась мюнхенская Electronica. Суть обращения: "Мы – лояльные участники, мы хотим развития выставки и готовы к продолжению сотрудничества, но рассчитываем на встречное понимание со стороны организаторов "ЭкспоЭлектроники" – компании "Примэкспо". Причем

многие из подписавших обращение компаний-дистрибьюторов 14 лет назад были первыми экспонентами "ЭкспоЭлектроника" и своей поддержкой в принципе дали возможность выставке развиваться.

Поэтому дистрибьюторы в значительной мере считали выставку своей и обращались к "Примэкспо" как к своему партнеру. Но, к сожалению, за несколько месяцев общения, переписки и переговоров по телефону стало понятно, что менеджеры "Примэкспо" вместо обсуждения ценовой политики выбрали тактику "сталкивания лбами" участников этого обращения.

Например, компании А сообщают, что остальные участники обращения уже выкупили выставочную площадь по предложенным ценам, и если А немедленно не оплатит участие, то потеряет все скидки и предварительно забронированное место на выставке. Однако у руководителей компаний хватило выдержки, чтобы созваниваться друг с другом и прояснять ситуацию. Конечно, когда выясняются такие манипуляции, это сильно подрывает доверие к организаторам выставки.

**Неужели со стороны "Примэкспо" не было попыток договориться?**

Было организовано собрание дистрибьюторов в Москве с участием менеджера "ЭкспоЭлектроника". Были встречи и переговоры по телефону с руководством "Примэкспо", но организаторы выставки даже не рассматривали возможность снижения цены.

**А чем представители "Примэкспо" объясняют такие высокие цены?**

Основной аргумент на собрании в Москве – "все дорожает, и выставка дорожает". Приводились ссылки на инфляцию, рост цен и т.п., а также соображения, что при снижении цены неизбежно изменится качество выставки.

Тем не менее, переговоры продолжались до ноября 2010 года. До этого момента ряд крупных дистрибьюторов продолжали надеяться, что с "Примэкспо" можно будет договориться. Когда в конце ноября, незадолго до выставки "Силовая электроника", дистрибьюторы в очередной раз получили сообщение о том, что снижения цен не будет, они окончательно решили перенести запланированную экспозицию

своих компаний на другую площадку в те же сроки. То есть организовать выставку "Новая электроника".

**Почему были выбраны те же сроки? И где пройдет "Новая электроника"?**

На форуме дистрибьюторов 28 октября 2010 года целая секция была посвящена обсуждению будущего выставок электронных компонентов. В ходе этого

### *Организаторы выставки даже не рассматривали возможность снижения цены*

обсуждения было принято согласованное решение, что выставка нужна одна, причем весной. Осень – заведомо проигрышное время по сравнению с весной, какими бы хорошими ни были организаторы. Что касается сроков проведения, то логично провести выставку в то же время, что и "ЭкспоЭлектроника". Это время привычно, все о нем знают и учитывают в своих планах.

Когда эти решения были приняты, нужно было выбрать оператора выставки. После ряда переговоров была выбрана компания "Чипэкспо". Предложение ее генерального директора Александра Биленко оказалось наиболее близким дистрибьюторам. Выставка будет проходить в Экспоцентре на Красной Пресне. В те же сроки в "Экспоцентре" проходят выставки "Высокие технологии XXI века" и "Фотоника", причем для многих посетителей профессиональный интерес представляют все три выставки.

**Ценовая политика на "Новой электронике" более разумная?**

Эта политика утверждена в концепции выставки, которая согласована с дистрибьюторами. Цена должна быть не выше 8000 руб. за квадратный метр без НДС за самый маленький стенд. Разумеется, чем больше стенд, тем ниже цена, для крупных стендов она составляет 6900 руб. – сравните с 12 тыс. руб. на "ЭкспоЭлектронике".

**Сколько компаний уже поддержали идею выставки "Новая электроника"?**

Изначально таких компаний было 20, сейчас их число уже превысило 50 – и это только начало.

**Среди этих компаний только дистрибьюторы электронных компонентов?**

Разумеется, не только. Пока среди участников выставки "Новая электроника" мало поставщиков технологического оборудования и производителей печатных плат. Хотя они с большим интересом наблюдают за тем, что происходит, звонят, уточняют возможности и планы на следующий год. Проблема в том, что многие уже внесли слишком большую предоплату за участие в "ЭкспоЭлектронике" и не могут ее вернуть. Возможно, что производственная и технологическая экспозиции будут добавлены на "Новую электронику" в 2012 году.

**Поддержат ли новую выставку российские производители, участвующие в коллективных стендах?**

Пока трудно сказать. Скорее всего, здесь самую важную роль будет играть статус выставки "Новая электроника" с точки зрения руководства Минпромторга и крупных интегрированных структур. Если выставка будет признана, то я думаю, они в будущем примут в ней участие. Сейчас со стороны "Чипэкспо" такая работа ведется.

## Экспоненты "Новой электроники" определяют более 70% рынка электронных компонентов России

**Есть ли компании, которые примут участие в обеих выставках?**

Их немного, но они есть. Опять же, это связано с уже внесенной предоплатой. Например, крупный холдинг, у которого несколько направлений деятельности, свой главный бизнес (электронные компоненты) представляет на "Новой электронике". Но одно из других направлений будет представлено на "ЭкспоЭлектронике". Некоторые крупные компании, которые еще не приняли решение, будут ли они на "Новой электронике", однозначно отказались участвовать в "ЭкспоЭлектронике".

**Пока счет экспонентов "Новой электроники" идет на десятки, а у "ЭкспоЭлектроники" их сотни. Насколько конкурентной окажется новая выставка?**

Действительно, в "ЭкспоЭлектронике" выставляется несколько сотен экспонентов. Но это число включает всех

участников коллективных стендов – китайских, тайваньских фирм и коллективные стенды государственных холдингов. Поэтому сравнивать по числу участников было бы неправильно. Кроме того, важно ведь не количество, а качество экспонентов, их интерес для потребителей. Если интересуют компоненты мировых технологических лидеров, то все они будут представлены на "Новой электронике". Ведь экспоненты "Новой электроники" выступают дистрибьюторами этой продукции и занимают свыше 70% рынка электронных компонентов России.

**Организаторы "ЭкспоЭлектроники" всегда подчеркивали международный статус этой выставки. На ней были зарубежные производители со своими стендами. Ведется ли организаторами "Новой электроники" работа по привлечению зарубежных компаний?**

Решение о выборе выставки зарубежные компании принимают согласованно со своими российскими дистрибьюторами. То есть ту выставку, которую предпочитают крупнейшие дистрибьюторы, предпочитают и их партнеры – производители компонентов. Я разговаривал с несколькими представителями зарубежных компаний, они подтвердили: "Мы выберем ту выставку, которую выберут наши дистрибьюторы". Поэтому уже в этом году мы ожидаем активное участие зарубежных производителей в выставке "Новая электроника".

**А компании из Юго-Восточной Азии поддерживают идею "Новой электроники"?**

Как правило, при организации коллективных стендов фирм из этого региона – китайских, тайваньских и других – решение о выборе выставки принимаются ассоциациями производителей, финансируемых из госбюджета. Поэтому за короткий срок с декабря по апрель сложно повлиять на ситуацию. Необходимо все объяснить организаторам коллективных стендов, а тем, в свою очередь, изменить свои заявки на бюджетную поддержку. Все это – довольно сложная бюрократическая работа, но к 2012 году, я думаю, она будет сделана.

**Очевидно, что две выставки, прямо конкурирующие друг с другом, не смогут существовать вместе. Каково будущее двух выставок – борьба до взаимного уничтожения, возможное объединение на приемлемых условиях, другие варианты?**

Решение уже принято, выставка должна быть одна – "Новая электроника". У "ЭкспоЭлектроники" есть возможность найти свою нишу, например, в производственном направлении – технологии, печатные платы, контрактное производство и т.д. Почему бы нет? Если на следующий год технологическим компаниям будет предложена разумная ценовая политика, они могут там остаться.

**А если "Примэкспо" на следующий год снизит цены? Вернутся ли дистрибьюторы на "ЭкспоЭлектронику"?**

По опыту 2010 года, совершенно точно можно прогнозировать, что решение будет приниматься коллективно. То есть компании точно не будут разбегаться в разные стороны, понимая, что это позволяет играть на их противостоянии.

**Вы отметили, что выставка должна быть одна. Какова тогда судьба осенней выставки "Чипэкспо"?**

Речь идет о том, что крупная ежегодная выставка должна быть одна – не происходит за полгода ничего столь значительного, что требует новой выставки. Но это не значит, что не должно быть вообще никаких других выставок осенью. Есть большие возможности для организации нишевых, специализированных, выставок. Осенняя "Российская неделя электроники", которую проводит компания "Чипэкспо" и в рамках которой проходит выставка "Чипэкспо", – это некий агрегатор нишевых специализированных выставок по различным направлениям электроники: Глонасс-форум, "Беспроводные технологии", "Силовая электроника" и т.д. Но главная выставка по электронным компонентам должна быть одна, и она имеет особый статусный характер.

**То есть выставка "Чипэкспо" все равно остается?**

Да, она остается, но не позиционируется как выставка электронных компонентов, конкурирующая с весенней. У нее просто абсолютно другая концепция.

**Какое решающее преимущество для посетителей предлагают организаторы "Новой электроники"? Почему они должны сделать выбор в пользу новой выставки?**

Основная функция выставки на зрелом рынке, каковым сегодня стал российский рынок электронных компонентов, – это место встречи. Все знают, что с 19 по 21 апреля в Москве в одном месте можно встретиться со всеми своими партнерами, решить массу вопросов, а не ездить друг к другу и не тратить массу денег на командировки. Поэтому каждый участник выставки выбирает ее по качеству контактов, которые он может на этой выставке получить. Если экспоненты "Новой электроники" определяют бо-

*Решение уже принято, выставка должна быть одна – "Новая электроника"*

лее 70% рынка электронных компонентов России, то и интерес к ним со стороны посетителей соответствующий.

Все другие обоснования будут лужавыми. Можно говорить о деловой программе. Да, на выставке будет замечательная деловая программа: конференция для руководителей предприятий, семинар для менеджеров по снабжению, семинар для разработчиков силовой электроники и др. Но все же главное назначение выставки – это место встреч и переговоров участников рынка.

В заключение приглашаем всех производителей и дистрибьюторов компонентов и модулей присоединиться к выставке "Новая электроника". Приходите, берите даже небольшой стенд, участвуйте в запланированных мероприятиях, и вы сможете воспользоваться результатами работы, которую проводят организаторы выставки вместе с крупнейшими российскими дистрибьюторами электронных компонентов. Присоединяйтесь!

**Спасибо за интересный рассказ. Удачи в новом начинании!**

*С И.Покровским беседовали  
Н.Елисеев и Г.Логинова*