

АССОЦИАЦИЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЭЛЕКТРОННОЙ АППАРАТУРЫ И ПРИБОРОВ – МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

12 апреля 2007 года в Москве, в Международном информационно-выставочном центре «ИнфоПространство», состоялось учредительное собрание Ассоциации российских производителей электронной аппаратуры и приборов (АРПЭ).

Незадолго до этого события нами были заданы несколько вопросов участникам российского рынка

электроники – руководителям производственных и сервисных компаний.

Ответы, на наш взгляд, получились весьма интересными и познавательными. Предлагаем их Вашему вниманию. Также хотелось бы напомнить, что последние новости Ассоциации и ее учредительные документы можно найти в Интернете на сайте www.russianelectronics.ru.

Вопросы

1. Журнал «Новости электроники» – информационно-технический журнал для разработчиков. Попытаемся задать вопрос от их лица: какую практическую выгоду отдельному разработчику или коллективу разработчиков (пусть даже и в отдаленной перспективе), с Вашей точки зрения, принесет создание Ассоциации российских производителей электроники?

2. Чем обусловлено создание Ассоциации именно сейчас? Какие изменения, потребовавшие такого шага, произошли в отрасли?

3. Как, по Вашему, сделать новую Ассоциацию действенной структурой, избежать ее бюрократизации (что, к сожалению, нередко происходит при создании других оргструктур)?

4. Какой, по Вашему мнению, должна быть роль российских компаний-дистрибьюторов электронных компонентов в Ассоциации?

5. Средства массовой информации, на наш взгляд, могут сыграть большую роль в популяризации идей новой Ассоциации. Каким Вы видите сотрудничество новой организационной структуры с такими изданиями, как «Электронные компоненты», «Компоненты и технологии», «Chip News», «Новости электроники» и другими?

6. Каковы Ваши пожелания новой Ассоциации?

Николай Ковалев,
НПФ «Диполь», Санкт-Петербург

1. Ассоциации по профессиональному принципу в любой отрасли, на мой взгляд, – безусловное благо, так как позволяют, с одной стороны, объединить людей, занятых в одной области, глобализовать их задачи для более простого совместного решения. В то же время ассоциации несут некую защиту от непрофессионалов и жуликов.

Если говорить конкретно про разработчиков и Ассоциацию производителей электроники, то, по идее, грамотные разработчики должны находить себе с помощью Ассоциации серьезных заказчиков, и если Ассоциация будет рекомендовать какую-либо компа-

нию от своего имени, это также будет серьезным аргументом при заключении сделок.

Вот вкратце основные идеи создания ассоциаций в любой области.

2. Если говорить об изменениях, произошедших в отрасли и потребовавших такого шага, то как раз их отсутствие в глобальном смысле этого слова, на мой взгляд, и явилось причиной создания Ассоциации. Многие компании, как мы заметили на конференции, просто устали бороться в одиночку. Мы очень много слышим о перспективах участия государства в развитии электроники, но конкретных мероприятий пока нет. Может быть, они готовятся.

3. Отвечая на этот вопрос, опять же можно говорить об общих принципах создания любой ассоциации. Если Ассоциация действительно решает задачи, необходимые предприятиям электронной отрасли, а не является прикрытием какой-то другой идеи, то она будет действенной структурой. Все очень просто. Плюс, конечно, задачи, которые ставятся перед ней, должны быть адекватны размерам. Когда речь заходит о лоббировании каких бы то ни было интересов в Правительстве, надо понимать, что за этим должны стоять определенного размера финансовые и политические интересы. Я не говорю о взятках. Я говорю о том, что любой чиновник, производя какое-либо действие, должен четко видеть его последствия, которые должны быть хоть сколько-то значимыми. А объем интересов электронной промышленности слишком незначителен для экономики России. Я пока сильно сомневаюсь, что группа лоббирующих, объединяющихся внутри Ассоциации по тому или иному вопросу, будет располагать соответствующими ресурсами для решения даже самого маленького вопроса на уровне Правительства. Но надеюсь на скорый рост рынка электроники.

4. На этот вопрос я не могу Вам ответить, так как не являюсь представителем компании-дистрибьютора. Но, скорее всего, их роль должна быть такой же, как и роль других участников. В первую очередь они должны заплатить членские взносы, а далее обозначать и пытаться защищать свои интересы.

5. Роль СМИ в популяризации идей новой Ассоциации трудно переоценить. Я думаю, что сами эти журналы должны являться активнейшими участниками Ассоциации, потому что Ассоциация при лучших раскладах будет способствовать росту интереса к электронике и рынка электроники в России, что в свою очередь очень выгодно журналам. Надеюсь, что во всех этих журналах появится регулярная колонка «Новости Ассоциации» и журналы не будут брать с Ассоциации за это много денег.

6. У меня одно пожелание к Ассоциации — побольше адекватности в действиях. Меня, как, наверное, и многих людей активного бизнеса, жутко раздражает большое количество праздной болтовни и завуалированное высказывание мыслей. Ненавижу скрытый подтекст. Я думаю, что все это может превратить любую ассоциацию в стадо баранов. Очень не хотелось бы быть одним из них.

Пожелаю новой Ассоциации скорейшей реализации хотя бы одной из идей, обсуждавшихся, в частности, на последней конференции.

Борис Рудяк,
компания КОМПЭЛ, Москва

1. Исполнительный орган Ассоциации должен заниматься определением интересов разработчиков, выявлять их проблемы. Например, возможный ответ на вопрос «Что вам мешает?» — «Устаревшая система образования, подготовки специалистов». Таким образом, формулируется задача в виде заказа на подготовку разработчиков, и этот заказ продвигается через Министерство образования, прессу, другие структуры. В качестве иных проблем можно назвать создание типового договора между заказчиком разработчи и коллективом разработчиков, формирование базы данных по специализации компаний-разработчиков.

2. Я считаю, что Ассоциация несколько опоздала с возникновением, но степень готовности участников рынка электроники к такой форме объединения была очень низкой. Ранее возникали нишевые ассоциации между производителями, быстрее осознавшими необходимость совместных действий, скажем, Российская ассоциация производителей кассовой техники (РАП-КаТ), Ассоциация производителей оборудования связи (АПОС), и другие. На уровне отрасли готовность к объединению и сегодня невелика, но все-таки уже достаточна для возникновения отраслевой ассоциации, поскольку возникли мощные общие интересы: отмена таможенных пошлин, совершенствование системы образования, кооперация между участниками рынка, участие в законотворчестве.

3. Меня больше беспокоит не бюрократизация, а возможность узурпации власти в Ассоциации, превращение ее в «карманный» орган для достижения неких целей определенным человеком, компанией или оргструктурой. Это — главная проблема многих действующих в России объединений. Избежать этого можно, жестко оговорив в уставе принцип ротации руководящих структур.

4. Членов Ассоциации предполагается отнести к одному из двух типов: разработчики / производители электроники и сервисные структуры, такие, как дистрибьюторы компонентов, специализированные

печатные издания, отраслевые выставки и т.д. Предполагается, что разработчики и производители будут действительными участниками Ассоциации, а сервисные организации — ее ассоциированными участниками с правом лишь совещательного голоса и внесения предложений. Причина этого в том, что интересы производителей и разработчиков, с одной стороны, и сервисных компаний — с другой, не во всем совпадают. Помимо этого, сервисные компании оказались на начальном этапе более заинтересованы в создании Ассоциации, чем сами производители, поскольку их интересует рост рынка в целом, а не развитие отдельных ниш. Преобладание в Ассоциации сервисных организаций выглядело бы курьезно, а кого-то просто насторожило бы.

5. Ассоциация заинтересована в прозрачности, в информировании рынка о своей деятельности для привлечения новых членов, увеличения своего бюджета и, в конечном итоге, усиления своего влияния и расширения своих возможностей. Изданиям эта информация также будет полезна, поскольку она интересна читателям любого отраслевого журнала.

6. Думаю, Ассоциации не следует сразу браться за масштабные, глобальные задачи. Их надо оставить на второй, третий годы. А пока нужно доказать свою дееспособность всем сомневающимся. Я бы хотел, чтобы в первый год работы уже были решены какие-то небольшие, но конкретные задачи в интересах всех или большинства участников рынка, и в апреле 2008 года, на первом годовом собрании, исполнительный директор отчитался бы о первых реальных успехах. Это и есть мое главное пожелание.

Александр Шохин,
НПФ «Теплоком», Санкт-Петербург

1. Первое — усиление горизонтальных связей между предприятиями и изменение делового климата — шаг к тому, что является сильной стороной азиатских экономик, когда сосед — естественный партнер и союзник.

Второе — возможность реального создания отраслевого информационного пространства. Представьте себе ситуацию, когда вы имеете доступ к полной информации, к примеру, о рынке труда в отрасли, об условиях размещения государственных заказов, о «кредитной истории» заказчиков и исполнителей проектов. В конце концов, вы имеете возможность регулярно встречаться с коллегами по цеху.

2. С одной стороны, предприятия выросли до достаточно крупных размеров с достаточно осознанными интересами и теперь они ищут способы их реализации. С другой стороны, в преддверии вступления в ВТО отступать больше некуда.

3. Необходимо на уровне устава определить механизм, позволяющий исключить любой вариант ангажированности руководства организации.

Это может быть механизм, устанавливающий временные рамки пребывания на любом посту в организации, периодическую ротацию полномочий выборных органов и т.д. По сути, важно создать подлинно демократический механизм на выборной основе.

4. Дистрибьюторы заинтересованы в общем развитии рынка, его объема и качества и они могут легко

конвертировать свое знание рынка, его участников, спектра выпускаемой продукции в соответствующее информационное наполнение отрасли. Они могут, умеют и должны способствовать популяризации идей ассоциации и созданию в отрасли атмосферы сотрудничества и доверия. Вместе с тем, из-за опасности коммерчески обоснованного влияния на руководящие органы ассоциации, компаниям-дистрибьюторам может быть предоставлен только ассоциированный статус.

5. Ассоциация может спонсировать рекламу, заказывать редакциям отраслевые обзоры (открытые и закрытые), подготовку статистических материалов и исследования рынка. Я бы предложил руководству ассоциации рассматривать редакции как первых кандидатов на выполнение заказных исследований.

6. Первое — на первом этапе уделить максимальное внимание формированию профессиональной среды. Все начинается с людей.

Второе — не медлить с тем, что можно сделать быстро.

И наконец, в своей деятельности максимально использовать возможности новейших технологий. Страна у нас большая, центром должен стать сайт организации. Не архив, а рабочее место для ежедневного использования.

Иван Покровский,
Издательский дом «Электроника», Москва

1. Выгода разработчика или творческого коллектива напрямую зависит от положения крупных компаний-производителей, выступающих в качестве заказчиков контрактной разработки. А такие компании-производители заинтересованы в развитии рынка в целом, в его прозрачности, госзаказе и естественной монополии, в снижении таможенного бремени. Ассоциация как раз и поможет решить эти задачи.

Кроме того, для разработчика определяющее значение имеет кооперация с производителем электроники. Ассоциацией будет разработана программа такой кооперации.

2. Во-первых, российские компании до сих пор находили спрос на продукцию в тех областях, которые не интересуют глобальных производителей, китайских в том числе. Сейчас многие компании выросли, им стало тесно, и они выходят на более открытые рынки. Естественно, они сталкиваются с конкуренцией импортной продукции. Поэтому появляются предпосылки для кооперации друг с другом.

Во-вторых, в связи с подготовкой к вступлению в ВТО, российский рынок становится более открытым. Это необходимо учитывать сейчас, и это понимают руководители компаний, которым важно преодолеть невыгодные условия.

В-третьих, с 2005 года руководство страны постоянно говорит о своих намерениях развивать технологичные отрасли. Речь идет о диалоге между бизнесом высоких технологий и государством. А диалог надо вести от имени всей отрасли, которую и будет представлять Ассоциация.

3. Основным контролирующим и действующим от лица учредителей органом в Ассоциации станет ее

правление. Предполагается ежегодное переизбрание членов правления на общем собрании членов Ассоциации и ежегодная смена председателя правления. Таким образом, исключается возможность застоя и бюрократизации.

4. Долгосрочные интересы дистрибьюторов совпадают с интересами российских производителей электроники, но существуют отдельные задачи, где они расходятся.

В частности, некоторые российские дистрибьюторы, занимающиеся вопросами логистики, не заинтересованы в отмене таможенных пошлин. Поэтому участие дистрибьюторов предполагается в качестве ассоциированных членов, а действительными членами Ассоциации могут быть только разработчики и производители электроники.

На сегодня ряд дистрибьюторов электронных компонентов и технологического оборудования уже оказывает поддержку Ассоциации. Как правило, они стремятся работать в рамках закона, для них отмена таможенных пошлин — это возможность честными методами конкурировать на рынке.

5. Ассоциация должна сотрудничать со всеми СМИ, имеющими влияние на рынке, и обязательно будет это делать.

Юрий Герасимов,
Группа компаний «Техно», Москва

1. Выгода в вашем вопросе, скорее всего, означает коммерческий смысл. Российский рынок конечного оборудования отдан на откуп иностранцам. Если ассоциация будет ставить перед собой задачи развития отечественного рынка, его увеличение, и будет решать глобальные задачи, облегчающие конкуренцию отечественных разработчиков и производителей с иностранцами, выгода очевидна.

2. Основных причин две:

Первая: Россия стала интересна мировой электронике как производитель оборудования и аппаратуры для конечного потребителя после введения директив ROHS. Бессвинцовость дала России шанс производить не только на внутренний рынок. Эту ситуацию видят и понимают только профессионалы. В результате отрасли необходимо заниматься Government relations.

Вторая: жесткий таможенный и налоговый контроль не дает возможность отечественному производителю экспортировать. Особенно это касается субъектов «малого бизнеса». О необходимости экспортировать продукцию высоких технологий говорят сегодня все, от Президента до торговца с Митинского радиорынка.

4. Дистрибьюторам очень не хватает почившего АРДЭК.

5. Журналы много сегодня делают для отрасли, эта работа относится к деятельности, классифицируемой как Public relations. Наши отрасли так долго убивает отсутствие заказов государства, рейдерские захваты имущественного комплекса, может быть отраслевым СМИ следует попробовать себя в Government relations?

6. Успехов и пристального внимания к малому бизнесу и экспорту. 