

# ПРОМЭЛЕКТРОНИКА: АКТИВНОЕ ПРИСУТСТВИЕ В РЕГИОНАХ

Люди, внимательно отслеживающие ситуацию на российском рынке ЭК, не могли не заметить серьезного всплеска активности региональных дистрибьюторских фирм на рубеже 1997-1998 годов. Основным объектом их интереса, несомненно, является Москва, но помимо столицы волна открытия представительств захлестнула фактически всю Россию. После семнадцатого августа это движение немного притихло, чтобы забурлить с новой силой в более или менее стабильном 1999 году. Одной из фирм, наиболее активно, я бы даже сказал агрессивно, опутывающих Россию сетью своих представительств, является екатеринбургская «Промэлектроника». Я встречался и беседовал с ее директором Евгением Быковым на выставке «Связь-ЭК-покомм-98», предметом нашей беседы было развитие как рынка ЭК в целом, так и «Промэлектроники» в частности. И вот, спустя полтора года, мы снова встретились с Евгением Михайловичем уже в Петербурге, на Четвертом форуме дистрибьюторов ЭК России и СНГ. На некоторые мои вопросы г-н Быков ответил во время этой встречи, на некоторые — уже после, по электронной почте. Фрагменты нашей беседы и переписки я и предлагаю нашим читателям.



*Евгений Михайлович, в каких регионах сегодня представлена ваша компания?*

Помимо Екатеринбурга, хорошие позиции у нас в Челябинске — розничный магазин и дилерская фирма. Далее, «Промэлектроника» имеет своих представителей в Тюмени и в Томске, а в Омске два таких представительства. В Москве — филиал и дилерская фирма, в Санкт-Петербурге — представительство. Недавно открылось представительство в Пензе. Менее значительные для нас, но все-таки работоспособные дилеры есть в Новосибирске, Перми, Уфе и Нижнем Новгороде.

*Обороты какого из филиалов наиболее существенны?*

Наверное, это Омск (по сумме двух представительств) и, само собой разумеется, Москва. Но ей-то мы тем не менее больше всего и недовольны. Потенциал Москвы значительно выше, чем достигнутые результаты.

*Как «Промэлектроника» чувствует себя на достаточно тесных московском и питерском рынках?*

Чувствуем-то себя хорошо, а вот продажи идут пока не очень... Есть кадровые проблемы. По мере готовности фирмы к серьезным инвестициям попробуем укрепить наши позиции. Но это уже 2001 год...

Насколько я понял, для вас одним из основных критериев развития фирмы является активное присутствие в регионах?

Екатеринбург — это не Москва. Сам народ к нам не поедет. Привычки нет. За продуктами и товарами и раньше в Москву ездили.

*Есть ли у вас конкуренты на Урале и в Сибири?*

Как бы, пока нет...

*Неужели вы считаете «Промэлектронику» монополистом в этих регионах?*

Нельзя воспринимать мой ответ таким образом. Во всех крупных городах за Уралом существуют небольшие или средние фирмы, поставляющие электронные компоненты. Например, в Новосибирске таких фирм уже несколько. Поставки идут как от нас, так и из Москвы. А иногда и напрямую из-за рубежа. Предыдущий вопрос ставился насчет конкурентов «Промэлектронике». Вот я и ответил, что «как бы нет». Может быть, я просто не знаю такой фирмы.

*То есть вы хотите сказать, что нет конкурентов, предлагающих схожий с «Промэлектроникой» сервис?*

Дело не в сервисе. Нет такого ассортимента, таких складских запасов и возможности давать такие цены. Сервис, как таковой, скорее всего, есть.

*Каков, на ваш взгляд, потенциал Урала и Сибири в производстве электронного оборудования?*

Никакой особой разницы с остальной частью России я не вижу. Потенциал, предположительно, пока есть, но он стремительно тает. Отсутствие заказов, денег и т. д. приводит к деградации производства. Уходят люди, стареет технологическое оборудование, недостаточно жизнеспособных идей.

*По моей информации, последнее время спрос на российском рынке ЭК неуклонно растет. Как же тогда увязать эти две тенденции?*

По моему личному мнению — это не тот рост. Некоторое оживление, не более. Я думаю, что потенциально возможен рост в разы или даже десятки раз. Так что пока остаюсь при своем мнении: у нас в России практически нет массового производства электронной техники. Это могла бы быть бытовая электроника, оргтехника, компьютеры и периферия к

ним, средства телекоммуникаций, еще что-то, выпускаемое десятками тысяч и более штук. А имеем мы мелкосерийное, скорее опытное производство в тиражах от единиц до сотен (редко тысяч) штук.

И то, Слава Богу! Было еще хуже...

*А после кризиса произошли какие-то изменения?*

В целом можно отметить некоторое оживление рынка. Но до настоящих объемов еще ой как далеко. Можно считать, что потенциально этот рынок способен увеличиться более чем на порядок при благоприятной экономической, налоговой и таможенной политике в стране.

*Если предположить существование некоего негласного рейтинга фирм-дистрибьюторов ЭК, какое в нем место вы бы отвели «Промэлектронике»?*

По данным Орлова (Сергей Орлов — секретарь Ассоциации Российских дистрибьюторов ЭК — ред.), мы в первой десятке. По моим оценкам — в первой пятерке.

*А вы могли бы подтвердить свои слова какой-либо информацией об оборотах или темпах роста «Промэлектроники»?*

Приблизительный объем продаж в 1999 году — около двух с половиной миллионов долларов. Темпы роста оценить труднее. Например, как считать в 1998 году? По шесть или по шестнадцать рублей за доллар? В рублях тоже некорректно получается. Цены-то растут. Процентом сорок в физическом выражении, наверное, было.

*Кстати, как «Промэлектроника» чувствует себя после кризиса?*

«Гораздо лучше, чем до аварии».

*Нельзя ли поподробнее?*

Тут как раз все понятно. У нас на момент кризиса доля импорта в продажах не превышала двадцать пять — тридцать процентов. Складские запасы компонентов отечественного производства были и есть весьма значительные. Цены автоматически поползли вверх. Что еще нужно, чтобы существенно увеличить объем продаж?

*На Форуме, в докладе Сергея Орлова прозвучали слова, что есть дистрибьюторские*

*фирмы, оборот которых в этом году пре-  
высил двадцать пять миллионов долларов.  
Как вы думаете, кого он имел в виду?*

Когда я задал ему этот вопрос, он ответил, что имел в виду Masco Team.

*Вы считаете эту информацию соответ-  
ствующей действительности?*

Цифра в двадцать пять миллионов меня слегка шокировала. Я проводил свои исследование рынка и вышел на суммарную цифру дистрибьюторских продаж в сто — двести миллионов (не семьсот, как у Орлова). Могу ошибаться, но не в десятков раз.

Другая оценка: рентабельность дистрибьютора вряд ли составляет менее десяти процентов. Как правило, много-много больше. Другими словами, при таком раскладе фирма Masco Team должна была заработать за год как минимум несколько миллионов долларов, что при небольших штатах и площадях почти чистая прибыль. Где эти деньги? Проесть столько невозможно, значит, надо вкладывать в дело. В глаза не бросается. Или я ошибаюсь? По крайней мере, имея пару — тройку лишних миллионов долларов, я сделал бы «Промэлектронику» чуть ли не монополистом в некоторых направлениях «компонентского» бизнеса и уж сто процентов — открыл бы магазины или представительства во всех крупных городах России. Сколько бы я тогда заработал в следующем году?

И последнее: предположим, «Компэл» купил некий товар у дистрибьютора какой-то западной фирмы, я купил у «Компэла», «Платан» купил у меня и продал своему дилеру, который (может быть) продал конечному потребителю! Какой будет в этом случае объем продаж? Мне кажется, что Орлов имел в виду сумму всех сделок. А рынок от этого в четыре раза больше не становится! Орлову выгодно завышать показатели российского рынка по вполне объяснимым причинам: если докопаться до исти-

ны, то его объем окажется просто неинтересным для западных партнеров. А хочется...

Рад буду ошибиться по последним двум пунктам, но пока меня никто не переубедил.

*Однако, в этом году открылись представи-  
тельства Vishay, Thomas & Betts, JST. При-  
чем, это только навскидку, я наверняка ко-  
го-то упустил. На наш рынок вышли такие  
мощные дистрибьюторы, как Spoerle,  
Eurodis, Rutronik, активнее стали Avnet,  
EBV, Farnell, SEI... Не думаю, что на все эти  
компании чарующе подействовали слова  
Орлова или кого-то еще. Видимо, ими про-  
водились специальные маркетинговые ис-  
следования.*

Они про Орлова могут даже и не знать. А представительства и открывались, и закрывались. Процесс идет. Мне кажется, со стороны западных компаний это скорее вложения в рекламу. Вдруг, чуть позже, в стране что-то заработает. А они вот — уже на месте!

*Ваши впечатления от Форума?*

Мне кажется, что Четвертый форум был последним мероприятием, в том виде, в каком он состоялся. Эта тенденция наметилась уже в прошлом году. Представительность очень низкая как среди дистрибьюторов, так и среди производителей. Почти все друг друга знают, ввиду узости тусовки, поэтому почерпнуть новую информацию крайне затруднительно. В основном разговоры между собой идут о чем угодно, только не о работе. Как повод повстречаться и пообщаться с друзьями, подобные мероприятия вполне приемлемы, но не за те деньги, которые просят за участие его организаторы.

*Вернемся к «Промэлектронике». Насколько  
мне известно, сайт компании появился од-  
ним из первых среди дистрибьюторов. Ка-  
кое место вы отводите Интернету в ва-  
шем бизнесе?*

Если я не ошибаюсь, даже именно первый. А Интернет в нашей жизни — это как компью-

тер, как телефон, как факс. Разве возможен в наши дни какой-то бизнес без этого? Каких-то денег с нашего сайта мы не имеем. Может быть, это дело будущего. Зато людям нравится. Более миллиона уникальных посещений!

*Вы довольны своей работой в 1999 году?*

Не полностью, но большей частью.

*Каковы ближайшие планы «Промэлектроники»?*

1. Переход с января на новое программное обеспечение. Это трудно переоценить. Фактически — второе рождение фирмы. Изменится работа менеджеров, система ценообразования и скидок, технология работы с клиентами. Одним словом, оставляем только самое лучшее. Все, что требовало доработок, будет учтено.

2. Расширение дилерской сети. Надеемся довести число активно работающих дилеров до двадцати — двадцати пяти. Новое ПО также в значительной степени будет способствовать этому.

3. Изменение закупочной политики. До сих пор мы продавали около девяноста процентов товаров со склада. Постараемся предложить нашим клиентам значительно более широкие возможности для заказа отсутствующих на складе наименований с гарантированными сроками поставки.

*Что бы вы хотели пожелать нашим чита-  
телям в новом году?*

Не ошибиться с выбором нового президента!

*А вы, если не секрет, за кого голосовать со-  
бираетесь?*

Наверное, это не Лужков, не Зюганов, не Примаков, не Путин и не Явлинский. А из тех, кто видится, все равно не выберут. Так что...

Ну что ж, спасибо вам за то, что вы уделили внимание нашему журналу. Желаем и Вам лично, и «Промэлектронике» успехов в новом году.

*Интервью провел Павел Андреев*