

РЫНОК ЭЛЕКТРОННЫХ КОМПОНЕНТОВ СЕГОДНЯ

Интервью с директором по развитию ООО "Симметрон-Украина" Алексеем Пугаченко.

Расскажите кратко о компании "Симметрон".

НПО "Симметрон" было основано в Санкт-Петербурге в 1993 году. В 1995 году начато развитие филиальной сети. В 2004 году в результате ряда поглощений и слияний образована Группа компаний Симметрон.

На сегодня штаб-квартира (головной офис) Группы компаний находится в Москве, а сеть филиалов охватывает Россию, Украину и Беларусь. Оборот в 2006 году по странам СНГ превысил 50 млн. USD.

Какие наиболее значимые тенденции наблюдаются на рынке ЭК Украины?

Электронная промышленность в Украине не является ведущей отраслью экономики. В основном она является обслуживающей ведущие, более прибыльные отрасли. Как следствие, тенденции развития электронной промышленности в той или иной степени повторяет тенденции развития этих отраслей. Таким образом, можно предположить, что более других будут развиваться энергетический сегмент, добывающая промышленность, индустрия, связь и транспорт. Также есть тенденция развития рынка систем безопасности (собственник хочет охранять и средства производства, и нажитые блага). Именно эти области для отечественных производителей электроники считаю наиболее емкими.

Если говорить об общих тенденциях, то заметно усилилось требование сократить время от момента принятия решения о необходимости вывода изделия на рынок, до момента самого выхода. Более короткое время выхода изделия на рынок — сильное конкурентное преимущество. Наиболее

длительный этап в этом процессе — это разработка. Сократить срок разработки можно несколькими путями: использование консалтинга при разработке (использование базы накопленных знаний и опыта других специалистов), использование готовых модулей (например использование встраиваемых компьютерных модулей, модулей передачи данных по сетям GSM и др.), контрактная разработка (выполнение разработки сторонней организацией по предоставленному ТЗ, как правило выбирается организация, имеющая солидный опыт разработок у данной сфере), покупка готовой разработки.

Возможен ли экспорт высокотехнологической серийной продукции из Украины?

Возможен, и он существует. Однако в электронном производстве его доля очень незначительна. Только хочу заметить, что чем более продукция высокотехнологична, тем менее она серийна по определению. Да и термин "серийность" довольно относителен. Наверняка применительно к Украинскому экспорту у представителей Поднебесной он вызовет улыбку.

(Насколько мне известно) Юго-Восточная Азия является не только крупнейшим производителем изделий электроники, но и крупнейшим поставщиком электронных компонентов. Работаете ли вы с этим рынком?

С Юго-Восточной Азией мы работаем. Поставляется оттуда в основном пассивные компоненты от крупных производителей. Развитие поставок из ЮВА в сегменте средне- и высокотехнологичной продукции не



рассматривается нами как стратегическое направление развития. Тому есть ряд причин. Во-первых, мы ориентируемся на производственные поставки. Для производителя, как правило, качество и своевременная поставка компонента более важны, чем незначительная экономия. На свободном азиатском рынке легко нарваться на некачественную продукцию или подделку, это чревато не только финансовыми потерями, но и срывом графика поставок. Во-вторых, при объемах нашего бизнеса мы имеем возможность получить цены, аналогичные азиатским, но от более именитых производителей. Ведь сейчас практически все большие производители имеют заводы в той же Азии.

Существуют ли неофициальные поставки компонентов в Украину и ощущается ли конкуренция со стороны серых поставщиков.

Серые поставки — удел небольших компаний. Экономия на налогах и, как следствие, более низкая цена — это порой единственное конкурентное преимущество перед большим дистрибьютором. Рынок на такой стадии, что компания с небольшим ресурсом вести белые поставки может, но этого ресурса будет катастрофически не хватать, будет постоянное балансирование на грани прибыльности и убыточности.

Мое твердое убеждение, что большой бизнес по серым схемам работать не может. Уж очень велик риск срыва сроков производственных поставок, как следствие — сбой в производственной цепи, резкое падение прибылей. К счастью большие потребители это понимают и предпочитают отлаженную поставку от большого производителя, как говорится, "большие дружат с большими". И не

мудрено: слишком неоправданный риск разместить годовой заказ на 2 миллиона поставщику, годовой оборот которого 1 миллион. Малейший неблагоприятный фактор — и у поставщика может не хватить ресурса для выполнения своих обязательств.

А что Вы можете сказать об "очень больших", о глобальных дистрибьюторах. Как ощущается их присутствие в Украине?

Глобальные дистрибьюторы уже имеют в Украине свои представительства. Их клиентами являются наиболее крупные потребители и локальные дистрибьюторы. Думаю, что их сегодняшнюю позицию можно назвать выжидательной. С вступлением Украины в ВТО их бизнес в Украине увеличится.

Однако я не вижу большой угрозы для нас и подобных нам компаний, поскольку они работают по иной бизнес-модели. При сегодняшней структуре они не могут оказать того уровня сервиса, который оказываем мы. Они в основном выполняют функцию поставки, может немного грубо, но я бы сравнил их с экспресс-почтой, где есть много правил, от которых отклониться крайне сложно. Глобальщик теоретически имеет очень мощный инженерный ресурс. Однако повернуть этот ресурс к украинскому потребителю проблематично, так как отдача от такого поворота будет меньше, чем от работы в Европе. Локальный же инженерный ресурс местных офисов проигрывает ресурсу крупного локального дистрибьютора.

Насколько эффективны украинские дистрибьюторы электронных компонентов, обеспечивают ли они низкие цены, высокую точность поставки?

Наверное не скромно будет, если я отвечу: "Конечно эффективные!" Лучше пускай каждый потребитель сам для себя ответит на поставленные вопросы. Если большинство ответов окажется отрицательными — возможно стоит задуматься о пересмотре отношений с партнером, с которым когда-то было комфортно, но в результате изменений на рынке сейчас работа с ним стала менее эффективна. При этом надо помнить о двух правилах: 1. Все разные, каждый в чем-то сильнее, в чем-то слабее. Выбрать надо того, который сильнее в более важных для потребителя требованиях. Для кого-то это крупная финансово

стабильная компания, обладающая достаточным ресурсом для безоговорочного соблюдения графика поставок. Для кого-то частный предприниматель, способный продать чип-резисторы поштучно. 2. Нет идеальных дистрибьюторов. Иначе бы во всем мире остался только один, тот самый, идеальный.

Какие кадровые проблемы стоят перед предприятиями наиболее остро?

Проблемы есть у всех. Практически все жалуются, что найти специалиста, знания и навыки которого удовлетворяют необходимым требованиям к данной работе, крайне трудно. Действительно это трудно, слишком много требований рынок выставляет к компании-участнику рынка. В свою очередь слишком много требований компания-работодатель выставляет к соискателю, при подборе персонала слишком много параметров должно совпасть.

Считаю, что в этой ситуации топ-менеджмент компаний должен более гибко подходить к функциям персонала, адаптировать их под знания/навыки работника таким образом, чтоб работник был максимально эффективен. Кроме того, необходимо постоянно анализировать и пересматривать функции, ведь то, что было эффективно вчера, не обязательно будет эффективно завтра. Например, в нашей компании подобные процессы происходят постоянно, наиболее динамично — в Инженерном центре — структуре, которая интенсивно генерирует бизнес.

Еще замечены интересные случаи в кадровой политике владельцев крупных промышленных предприятий. Топ-менеджерами назначаются молодые энергичные люди с зарубежным образованием. Пока это отдельные случаи, их нельзя назвать тенденцией, но нас, компанию, ориентированную не на "советскую" модель дистрибуции это радует.

А есть ли кадровые проблемы в Вашей компании?

В нашей компании на Украине с учетом Харьковского филиала работает более 80 человек. Количество интенсивно росло последние несколько лет. Кадры старались подбирать разные: молодые специалисты после ВУЗа с образованием в области электроники, инженеры с разнообразным опытом работы, кто-то пришел к нам из более мелких компаний-конкурен-

тов. Чего мы не делали — не занимались переманиванием сотрудников от конкурентов. Мы рассматриваем такого кандидата только, если он к нам приходит сам. Почему? Мы работаем на узко специализированном рынке. Честность и порядочность здесь важнее сиюминутной выгоды. Да и нужен ли сотрудник, который согласился перейти из-за денег? Ведь, как говорится, Земля круглая...

На сегодняшний день мы считаем, что любую нужную нам задачу можно решить с помощью имеющегося персонала. Дальнейшее развитие — это повышение эффективности каждого на своем рабочем месте.

Я знаю, что Симметрон приобрел офисный центр. Сдача недвижимости в аренду — это новое направление в бизнесе или дополнение к старому?

Симметрон имеет свое 10-этажное здание возле метро "Левобережная". Как ни странно, но местоположение на левом берегу оказалось более выгодным, чем на правом: при необходимости пересечь Днепр в час-пик на автомобиле или на общественном транспорте всегда движешься против основного потока.

Недвижимость для нас — это не просто вложение заработанных средств. На сегодня в Киеве арендные ставки просто абсурдны. Получается, что приобрести нежилой фонд в кредит и платить проценты по кредиту — дешевле, чем платить за аренду. Так что покупка здания позволила нам здорово снизить накладные расходы, свободные же площади сдаются в аренду, что является хоть и незначительной, но еще одной стабильной статьей дохода. Таким образом это дополнение к основному бизнесу. Кстати, мы предлагаем специальные условия на аренду помещений и конференц-зала для компаний, связанных с электронной тематикой.

И в заключение: Какими Вы видите возможные стратегии развития для украинских производителей, дистрибьюторов?

Конкурентным преимуществом на рынке, не важно в какой отрасли, является не только правильный выбор стратегии, но и способность ее реализовать. Другими словами, если хочешь достичь цели — не смотри ни кого. Придумай СВОЮ стратегию, потенциально подходящую для реализации ТОБОЙ, и реализуй.