

Собрание ассоциации IDEA – у нас много похожего.

Хочу поделиться впечатлениями от собрания членов IDEA – международной ассоциации дистрибьюторов электронных компонентов.

Собрание ассоциации IDEA прошло во время мюнхенской выставки Electronica 11 ноября в гостинице NH Munich Messe. IDEA это международная ассоциация, которая объединяет национальные ассоциации, см. <http://ideaelectronics.com/members/>. Хотя она позиционируется, как ассоциация сообщества дистрибьюторов, но фактически половина ее членов являются общеотраслевыми ассоциациями своих стран.

Я принимал участие в таком собрании в первый раз и ставил задачу лично познакомиться с коллегами, узнать, чем они живут.

По регламенту каждый должен был кратко представить свою ассоциацию, а на втором кругу рассказать, что происходит с рынком, что волнует членов. Я подготовил небольшой спич о том, что происходит в России, как это, по моему мнению, связано с изменениями глобального рынка.

Но когда до меня дошла очередь, мне осталось только поделиться данными нашего мониторинга и присоединиться к тому, что было сказано другими участниками.

О проблемах глобализации говорили почти все, а некоторые называли проблему американизацией. Говорили о крайней централизации рынков, консолидации каналов поставок, несправедливой конкуренции, подавлении местной промышленности и предпринимательства, а также бюрократизации и финансовой неустойчивости, которую несет доминирование нескольких американских корпораций. Больше всех выступал Адам Флетчер, председатель совета британской ассоциации ecsn и председатель совета IDEA. Он заострял внимание на том, что локальные дистрибьюторы продвигают американских производителей компонентов на своих рынках, а потом, когда рынок сформировался, они становятся не нужны. Значительную часть поставок производитель берет на себя, остальное передает глобальным американским дистрибьюторам. Нишевые потребности закрывают e-commerce (так он предлагает называть «каталожных») дистрибьюторы. Локальным дистрибьюторам остаются только консервативные заказчики старшего поколения, которые не склонны перестраивать отношения и используют сложившиеся каналы закупок. В пример другого подхода он ставил тайваньского дистрибьютора WPG, который вышел на третье место по объему продаж вслед за Arrow и Avnet благодаря тому, что значительная часть бизнеса направлена в другую сторону – WPG продает компоненты производителей ЮВА на рынке США и по всему миру.

От себя продолжая эту мысль, прихожу к такому заключению: на сложившемся рынке возможности для локальных дистрибьюторов состоят в развитии сотрудничества с локальными производителями. Причем работать можно в двух направлениях – продвижение локальных зарубежных производителей на рынке своей страны и продвижение российских производителей на внутреннем и зарубежных рынках.

Конечно, многие здесь скажут, что локальные производители не умеют работать с дистрибьюторами, у них нет опыта продаж на зарубежном рынке и пр. Но без проблемы нет и возможностей. Ценность локального дистрибьютора может состоять именно в том, что он гибок и может подойти к решению индивидуально и даже персонально, помочь

местному производителю преодолеть зашоренность, настроить продажи на широкий, может быть и глобальный рынок.

Участники собрания IDEA предлагали различные идеи, как можно расширить связи между национальными компаниями – членами ассоциаций: обмен делегациями во время ведущих национальных выставок, встречные роад-шоу, просто обмен контактами и информацией о рынках по запросам. Обсуждалось, какую роль в это может играть IDEA Newsletter – ежеквартальный бюллетень ассоциации, <http://ideaelectronics.com/newsletter/>. Обсуждали стоит ли тратить деньги на перевод (рассматривался только китайский язык), как расширить охват аудитории за счет социальных сетей, какой контент могут регулярно поставлять национальные ассоциации в форме статей, новостей, статистики.

Год назад мы с коллегами обсуждали проект под условным названием «Русорсинг», идея состояла в том, чтобы сделать широко доступной информацию о возможностях российских производителей электроники (Русорсинг – аутсорсинг в России). После собрания IDEA я стал думать, что нужно смотреть шире, такие же потребности есть у локальных производителей в других странах, значит коммуникации не должны замыкаться на России.

Кстати, коллеги из Италии анонсировали свой новый проект ASSODEL Award – это премия «Живая электроника России» по-итальянски. См. <http://award.assodel.it>. У нас очень много похожего, но пока мало общего. Нужно расширять контакты и сотрудничество.

Буду рад предложениям и идеям,

Иван Покровский

pokrov@sovel.org

