

НОВАЯ ЭРА ETIM В РОССИИ

6 сентября 2017 года стало знаковым для российского рынка электротехники — Российская ассоциация электротехнических компаний стала официальным представителем ETIM International в России. О настоящем и будущем ETIM в России, а также о деятельности Ассоциации мы поговорили с ее представителями.



Майя АВДОНИНА,
руководитель Центра
номенклатуры и ETIM, РАЭК



Людмила УШАКОВА,
операционный
директор РАЭК



Олег НЕФЕДОВ,
генеральный директор
компании
«Элком-Электро»



Александр ШЕЙКО,
генеральный директор
электротехнической
компании «Эко Свет»

— В этом году ассоциация отметила свое 5-летие. Каковы главные успехи, достигнутые РАЭК за это время?

Александр ШЕЙКО, «Эко Свет»: 5 лет — небольшой срок, но за это время было достигнуто очень многое. Самое важное — мы научились работать вместе, научились планировать и реализовывать совместные действия для достижения результатов. За прошедшее время у РАЭК появилась репутация организации, всегда выполняющей свои обязательства перед партнерами-вендорами. В этом и есть наш самый большой успех. За пять лет аббревиатура РАЭК стала узнаваемой в России и, благодаря вступлению в международную ассоциацию IMELCO, в Европе и мире. Сейчас идеи ассоциации стали интересны даже тем участникам рынка (дистрибьюторы и вендоры), которые еще пару лет назад смотрели на нас с большим скептицизмом. И, конечно, знаковым событием стало получение статуса представителя ETIM International в России в качестве 17-й национальной организации ETIM Russia.

— 12 участников не так много для отраслевой ассоциации. Как РАЭК удалось добиться международного признания?

Людмила УШАКОВА, РАЭК: РАЭК открыта для сильных партнеров, крупных игроков отрасли. Участники, которых мы видим в Ассоциации сейчас, представляют ядро электротехнического бизнеса России. Членство в Ассоциации — это привилегия крупных, значимых компаний, которых отличают лидерские амбиции и непрерывное развитие.

Любое развитие требует серьезных вложений. Перейти на мировой уровень работы и получить признание у международных организаций — требует значительных усилий. Ряд проектов РАЭК, среди которых — Центр номенклатуры и ETIM, Университет РАЭК, Центр анализа и BI — были первоначально реализованы за счет вложенных участников Ассоциации. Именно Центр номенклатуры непосредственно занимается развитием стандарта в России и именно благодаря его достижениям и слаженной работе участников РАЭК мы были признаны и стали частью международного ETIM International.

— Что дает ассоциации и стране в целом вхождение в мировую группу независимых электротехнических компаний в сфере оптовой торговли IMELCO?

Александр ШЕЙКО, «Эко Свет»: В первую очередь, благодаря вступлению РАЭК в IMELCO, взаимоотношения с европейскими производителями вышли на качественно новый уровень: из нескольких рядовых дистрибьюторов мы превратились в силу, которая задает тренды на российском электротехническом рынке. То есть, по сути, вступление в IMELCO показывает мировым игрокам, что в России есть перспективы развития, и компании, с которыми можно эти перспективы реализовывать. Что, несомненно, способствует узнаванию бренда РАЭК, и России в целом, на мировых рынках. Второй немаловажный фактор: мы имеем возможность перенимать опыт наших зарубежных коллег в плане работы, налаживания связей с производителями, внедрения ноу-хау, которых нет в России. Ассоциация IMELCO существует уже 25 лет, есть чему поучиться.

— **Совсем недавно РАЭК стала полноправным членом ассоциации ETIM. Какие шаги вам предстоит предпринять в качестве ее участника?**

Майя АВДОНИНА, РАЭК: Вступление в ETIM International — это уникальный опыт кооперации с ведущими мировыми дистрибьюторами и производителями. Это возможность напрямую участвовать в развитии ETIM и расширять его возможности с учетом особенностей российского электротехнического рынка.

Принятие статуса ETIM Russia значительно ускорит наше движение к диджитализации российской электротехнической отрасли. В этом году мы уделяем максимум внимания автоматизации обменов данными с поставщиками, а также консолидации всей доступной информации о номенклатуре в стандарте ETIM. В ближайших планах — русификация и переход на ETIM 7.0, старт проведения регулярных отраслевых форумов, организация вводного обучения ETIM для поставщиков.

— **Деятельность ETIM International сосредоточена на классификации технической продукции. Насколько этот стандарт развит в мире и России?**

Майя АВДОНИНА, РАЭК: Стандарт ETIM включает в себя 3 сектора — электротехнический, сантехнический и строительный. ETIM признан и успешно используется в Европе, США и Канаде, и, конечно же, в России. Структура ETIM позволяет максимально подробно описать практически любой продукт, относящийся к этим отраслям. Стандарт постоянно находится в движении, регулярно производится обновление текущей версии. Он интегрирован у крупнейших европейских

производителей, таких как ABB, Schneider Electric, Legrand.

В России стандарт пока не используется настолько широко, но его внедрение продвигается очень быстрыми темпами: его уже используют ДКС, «Световые Технологии», Navigator, «ЭРА» (Энергия света) и многие другие. Ряд производителей сейчас находится в стадии интеграции, и мы гордимся возможностью предоставить им свою помощь и услуги.

— **Одна из целей внедрения стандарта — цифровизация экономики. Можно ли сегодня говорить об этом, как о чем-то уже имеющемся в РФ?**

Майя АВДОНИНА, РАЭК: В России этот процесс сейчас активно набирает темп — от документооборота и предоставления услуг до интернета вещей и отраслевых стандартов.

Статус первой российской ассоциации независимых дистрибьюторов обязывает быть первыми во многом, но в общем можно говорить о том, что электротехника слегка отстает от остальных отраслей. Мы не просто прикасаемся к цифровизованному контенту, мы создаем его сами и проводим просветительскую работу для его генерации у производителей. Благодаря единой базе электротехнических товаров в стандарте ETIM мы вовлекаем все больше участников рынка в цифровой мир.

Для многих компаний стандарт ETIM стал открытием, благодаря которому, при помощи сотрудников Центра, получилось оптимизировать и автоматизировать многие бизнес-процессы. ETIM — не просто стандарт, это такой же критерий успешности компании на рынке и правило хорошего тона.



Ассоциация выступает за необходимость дистрибуторов взять на себя лидирующую роль в развитии электронной коммерции, управлении большими данными, исследовании рынка.
2 февраля 2017 г. Празднование 5-летия РАЭК.



Вместе можно сделать больше. Этой цели служат открытые доверительные отношения, совместные постановка и решение задач. 2 февраля 2017 г. Празднование 5-летия РАЗЭК.

— **РАЗЭК присоединилась к «Честной позиции» и, в частности, к проекту «Соответствие в светотехнике». Готово ли сегодня бизнес-сообщество к тому, чтобы использовать для регулирования рынка такие понятия как честность и порядочность?**

Олег НЕФЕДОВ, «Элком-Электро»: Отчасти да, сознание электротехнического сообщества меняется. Профессиональные ассоциации, такие как РАЗЭК и «Честная позиция» напрямую оказывают влияние на регулирование рынка. Такие проекты как «Кабель без опасности», «Соответствие в светотехнике», «Соответствие в кабеленесущих системах» способствуют устранению с рынка фальсифицированной продукции, объединяют усилия добросовестных игроков, задают правила взаимодействия, осуществляют контроль. Кроме того, компания «Элком-Электро» реализует собственный проект — «Честный кабель», целью которого является информирование всех участников рынка — производителей, продавцов, строителей и конечных потребителей кабельной продукции о ситуации на рынке, проблемах, последствиях и ответственности за применение фальсификата. Получая информацию из проекта «Честный кабель» участник рынка уже не может сослаться на незнание, ориентиром для действий становится его собственная честность и порядочность.

— **Как бы в целом оценили качество электротехнической продукции, представленной на отечественном рынке? Есть ли наиболее проблемные сегменты?**

Олег НЕФЕДОВ, «Элком-Электро»: В целом ситуация улучшается. Но, к сожалению, по-прежнему много фальсификата, особенно в светотехнике и кабеле.

За исключением ряда зарекомендовавших себя производителей, остальная продукция требует постоянного внимания и оценки. Производство и продажа фальсифицированной продукции — легкий путь для слабых и не добросовестных игроков рынка. Например, как просто, изменив конструкцию кабеля, уменьшив количество меди, заложив не соответствующий типу кабеля пластикат, заработать процентов 20 не заслуженной прибыли. Что происходит: производитель обманывает дистрибьютера, дистрибьютер обманывает конечного потребителя, а расплачиваются за это граждане — мы с вами, наши близкие, получая угрозу жизни и здоровью. Осознание проблемы фальсификата обществом, регулирование рынка государством и его представителями позволит устранить эту проблему.

— **Какой вы видите ассоциацию в ее 10-летний юбилей?**

Олег НЕФЕДОВ, «Элком-Электро»: Компании ассоциации достигнут принципиально нового, высокого уровня автоматизации и взаимодействия между собой. Ассоциация будет участвовать в формировании стандартов, определять рынок, влиять на ассортимент и качество продукции.

Людмила УШАКОВА, РАЗЭК: Ключевой компетентной организацией в отрасли, курирующей ее развитие. Союзом экспертов, лучших в своей отрасли. Многие нами уже достигнуто, но перспектив еще больше: от глобальной электронной стандартизации российской электротехники и до выхода отечественных компаний на мировой рынок.

Екатерина ХАРЧЕНКО,
Российская ассоциация
электротехнических компаний