

ОТЛИЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ВОЗМОЖЕН ТОЛЬКО ПРИ ГЛУБОКОМ ПОНИМАНИИ ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА

Рассказывает менеджер по работе с клиентами компании Mean Well Святослав Широков



В 2017 году тайваньской компании Mean Well, специализирующейся на разработке и производстве источников питания для промышленного сектора, светодиодного освещения и других областей, исполняется 35 лет. Компания уже около 20 лет поставляет продукцию на российский рынок через локальных дистрибьюторов, а в ноябре 2016 года у компании появился официальный представитель в России и странах Таможенного союза. Им стал Святослав Юрьевич Широков. Мы попросили его рассказать, чем был вызван этот шаг, а также поделиться своим видением российского рынка источников питания.

Святослав Юрьевич, позвольте поздравить вас с новой должностью! Что стало причиной появления представителя компании Mean Well в России, и что это значит для российских заказчиков?

Любая компания, которая нацелена развивать и укреплять свои позиции на определенном рынке, задумывается об улучшении локального сервиса, получении более детального представления о рынке региона, более полного и под-

робного понимания потребностей заказчиков. Для иностранных компаний это становится возможным, когда у них появляется сотрудник, работающий непосредственно на этом рынке, глубже понимающий его и доводящий до компании его требования и тенденции из первых уст.

Задачи ставятся обширные: от обеспечения паритетного сотрудничества с дистрибьюторами до построения более продуктивного и доверительного общения с заказчиками. Только совокупность этих шагов позволяет получить наилучший результат.

Примечательно то, что компания Mean Well, в отличие от многих других, видит потенциал российского рынка именно сейчас, не на пике роста, а в момент затишья. В такие периоды многие компании сокращают локальные представительства. Компания Mean Well приняла противоположное решение, она готова инвестировать в наш рынок, поскольку ожидает его рост в перспективе, и нацелена на увеличение своей доли на российском рынке на фоне других производителей и на улучшение глобального сервиса в целом.

Большое внимание Mean Well к России и другим странам-участницам Таможенного союза проявляется и в том, что хотя эти страны относятся к европейскому региону, управление работой на этом рынке осуществляется непосредственно из центрального офиса компании. В 2018 году в Санкт-Петербурге планируется проведение конференции специально для дистрибьюторов и партнеров Mean Well, работающих в странах Таможенного союза.

Для российских заказчиков это может служить подтверждением глубокого внимания компании к их специфическим потребностям и учету их при улучшении продукции, качества сервиса, развитии инноваций.

Обычно инвестирование в рынок, рост которого только ожидается, связано с высокими рисками. Более того, часто эти риски тем выше, чем больше ожидания. Насколько высоки риски для зарубежной компании вкладываться в российский рынок сейчас?

Сейчас ситуация очень многогранная, для разных компаний она выглядит по-разному. Большое значение имеют политические факторы, которые создают ограничения для ряда европейских и американских компаний. Для нас же положительным фактором является

то, что российская экономика в настоящее время более акцентировано смотрит в сторону Азии. Компания Mean Well изначально тайваньская, ее штаб-квартира находится в Тайбэе. Продукция компании направлена на широкий промышленный рынок, автоматизацию, освещение, медицину, телеком, зеленую энергию и т.п. Эта продукция пользуется спросом в России, и этот спрос растет. Таким образом, для компании сейчас благоприятная обстановка для инвестиций в российский рынок. Риски существуют всегда, но для нас они сейчас ощутимо меньше потенциальной выгоды.

Компания Mean Well, в отличие от многих других, видит потенциал российского рынка именно сейчас, не на пике роста, а в момент затишья

Но в российской экономике также большое внимание уделяется импортозамещению. Не создает ли это ограничений для вашей компании?

Импортозамещение – сейчас один из главных трендов на российском рынке, распространяющийся практически на все его области, в том числе и на сектор изделий промышленного назначения, который является основным для компании Mean Well. Этот процесс, безусловно, имеет положительную сторону. Но в условиях глобализации и развития технологий полностью отказаться от продукции зарубежных производителей просто невозможно. Нельзя быть лучшим во всем. Многие компании обладают уникальными наработками, опытом, знаниями, и их продукцией и услугами необходимо пользоваться, чтобы создавать свои изделия с высоким уровнем конкурентоспособности. К числу таких компаний относится и Mean Well. Поэтому стимулирование развития разработки электроники в России, связанное с импортозамещением, скорее, положительно сказывается на наших возможностях на российском рынке.

Из ваших слов можно сделать вывод, что у промышленной электроники в России хороший потенциал. Чувствуется ли реализация этого потенциала, фактический рост этого сектора?

В кризис гражданские сегменты рынка производства электроники в России пострадали

сильнее, чем сегмент военной продукции. Тем не менее, можно сказать, что в 2016 году случился перелом и сейчас наметилась тенденция к выправлению ситуации. В частности, растет сектор промышленной электроники, и, по всей видимости, этот рост продолжится и далее, поскольку рынок этой продукции еще далек от насыщения.

Мы не рассматриваем развитие прямых продаж как самоцель; приоритетным направлением остается поддержка каналов поставок через дистрибьюторов

То же касается и светотехники – очень важной области применения продукции Mean Well. Мы видим, насколько активна деятельность по замене традиционных источников света на более энергоэффективные светодиодные решения. Это происходит на различных уровнях от бытовых светильников до систем освещения предприятий и уличного освещения в городах, на трассах и т.п. Появляется потребность в управлении этим освещением, диммировании. Учитывая огромную территорию нашей страны и общее стремление к экономии ресурсов, эта активность будет сохраняться еще долгие годы.

Однако, говоря о рынке источников питания для светодиодного освещения, нужно отметить следующую ситуацию. Давление, вызванное растущим требованием к снижению стоимости конечных продуктов в этой области, приводит к приближению рыночной цены на источник питания к его себестоимости. Ряд компаний, которые специализируются исключительно на источниках питания для светодиодных изделий, испытывают очень большие трудности и не обладают достаточными средствами, чтобы вкладываться в разработку новых моделей. Будущее таких компаний выглядит весьма неоптимистичным.

У Mean Well доля изделий для этой области велика, но не является доминирующей, и работа в различных сегментах позволяет нам инвестировать в разработку в том числе и источников питания для светодиодного освещения.

Вернемся к вашему назначению. В связи с этим шагом будет ли увеличиваться доля

прямых продаж на российском рынке? Как это будет сопряжено с деятельностью дистрибьюторов?

Мы не рассматриваем развитие прямых продаж как самоцель. У нас в России три дистрибьютора: ЭЛТЕХ, "Компэл" и "АВИ Солюшнс". Эти компании выполняют большую работу и по продвижению нашей продукции, и по удовлетворению потребностей заказчиков, и мы это высоко ценим.

Другой вопрос, что существуют определенные доли рынка, в которые наши дистрибьюторы по тем или иным причинам не имеют входа. В определенных ситуациях прямые поставки являются необходимым требованием конкретных проектов или политики заказчиков. В таких случаях мы будем оказывать соответствующую поддержку и стремиться получить эти доли рынка. Но в любом случае, приоритетным направлением у нас остается поддержка каналов поставок через дистрибьюторов, и мы будем стремиться к тому, чтобы конфликтов с их интересами у нас не возникало.

Какими соображениями руководствуются заказчики, выбирая закупки напрямую или через дистрибьюторов?

Конечно, прежде всего компании стремятся снизить затраты. В некоторых случаях прямые закупки позволяют получить продукцию на более выгодных условиях, но что это всегда так – очень серьезное заблуждение.

Во-первых, дистрибьюторы часто имеют более низкие цены от нас как от поставщиков за счет больших объемов, планирования закупок, проектной поддержки и, как следствие, могут предложить выгодную цену для заказчика.

Во-вторых, дистрибьюторы обеспечивают множество дополнительных сервисов для заказчика, таких как широкая техническая поддержка, поддержание склада, возможность срочек платежей и т.п., а также более комплексную работу с клиентом. Порой эти немаловажные факторы упускаются из виду заказчиками, уверенными, что прямые поставки – это всегда дешевле.

Поэтому мы всегда стараемся в наиболее полной мере донести плюсы и минусы обоих подходов до заказчика, не способствуем "слепому" переключению на прямые поставки и, насколько это возможно, стремимся поддерживать наших дистрибьюторов.

Планируется ли получение обратной связи от заказчиков в техническом аспекте и ее учет при разработке новой продукции или создание на ее основе кастомизированных решений?

Эта работа уже велась через дистрибьюторов, мы предлагали возможность кастомизации или доработки продукта под заказчика. Но как бы мы ни были уверены в наших дистрибьюторах, в полной мере оценить и учесть эту обратную связь компания может только в том случае, если она непосредственно вовлечена в этот рынок. Поэтому данное направление будет развиваться, в том числе с использованием нового канала для получения информации. Особенно для нас важна информация из первых рук от наиболее крупных, ключевых компаний на рынке. Эти сведения будут передаваться непосредственно разработчикам компании Mean Well, позволяя более полно и точно учитывать существующие потребности и тренды при разработке новой продукции для заказчиков в России и других странах Таможенного союза.

Mean Well инвестирует в разработку порядка 5% оборота – это хороший показатель даже по европейским или американским меркам

Насколько интенсивен процесс разработки новых изделий? Появляются в портфолио компании решения для новых областей применения?

Сразу замечу, что вся продукция Mean Well разрабатывается инженерами компании и производится исключительно на ее собственных заводах. Услугами сторонних разработчиков или производителей мы не пользуемся.

Каждый год ставятся цели по увеличению ассортимента, расширению линеек продукции. На данный момент у компании имеется около 800 серий и 9 000 моделей, и каждый год появляется порядка 5–10% новых разработок. Mean Well инвестирует в разработку порядка 5% оборота – это хороший показатель даже по европейским или американским меркам.

В 2006 году компания вышла на рынок источников питания для светодиодного освещения, на котором сегодня является одним из лидеров. В 2016 году было принято решение

об активном выходе на нишевые рынки, такие как телеком и медицина. Именно в этих секторах сейчас ведутся основные разработки новых моделей и уже появились линейки продукции, в том числе модули питания для телекоммуникаций с возможностью горячей замены (серия RSP) и блоки питания для медицинского оборудования, отвечающие всем специальным требованиям этого сегмента.

Кроме того, за последние несколько лет компания значительно усилила свои позиции на рынке адаптеров питания, и расширение линейки этой продукции также является одним из приоритетных направлений деятельности компании. Это направление для нас важно еще и потому, что изделия Mean Well хорошо известны в промышленном сегменте, а теперь бренд становится узнаваемым и среди конечных потребителей, потому что внешний источник питания не прячется внутри изделия, оставляя логотип Mean Well доступным для обзора и запоминания. Важно, что даже если адаптеры идут в комплекте с каким-либо изделием другой мировой компании, вы всегда увидите именно бренд Mean Well.

Говоря о сути данных моделей – это, как правило, адаптеры для промышленного сегмента, медицины, но диапазон мощностей и рабочих режимов очень широк (например, новая серия GST обладает диапазоном мощностей от 18 до 280 Вт, диапазонами рабочих температур до –30...70 °С, классом энергоэффективности VI), что позволяет использовать их в совершенно различных областях.

Каким характеристикам уделяется преимущественное внимание при разработке новых источников питания?

У нас каждый год появляется очень много новинок, и они предназначены для разных областей применения, каждая из которых имеет свои специфические требования. Но в целом, общая картина тенденций сохраняется: новые источники питания становятся все более энергоэффективными, снижаются помехи в сеть, в зависимости от применения уменьшаются их габариты или повышается плотность мощности. Все это становится возможным за счет развития схемотехнических решений, топологий, компонентов. Это общий тренд, находящий отражение в новых изделиях практически для всех секторов.

Но бывают и специфические случаи. Например, для российского рынка сейчас потребовался источник питания для светодиодного освещения совершенно нестандартных габаритов, форм-фактора. Mean Well взялся за разработку такого источника, и, вероятно, ближе к середине года он появится в продаже.

Что отличает компанию Mean Well? Какие преимущества работа с ней несет для заказчиков?

Наверняка, многие компании сталкивались с проблемой сроков поставки источников питания. Политика компании Mean Well заключается в том, чтобы создавать стандартный, готовый продукт с поставкой "с полки", то есть имеющийся в наличии. По всем моделям, как правило, поддерживается складской запас, и некоторое количество изделий может быть отгружено незамедлительно, непосредственно в день заказа.

На крупные партии (тысячи, десятки тысяч штук) срок изготовления изделий не превышает 3–4 недели.

Мы работаем с различными логистическими компаниями и используем разные способы доставки. Обычно наиболее дешевый способ – морем, но если для заказчика срок поставки очень критичен, мы можем осуществить и авиадоставку. Также у компании имеется склад в Амстердаме, где поддерживается запас продукции для европейских нужд, и российские дистрибьюторы также имеют возможность приобретать продукцию, находящуюся на этом складе.

Также стоит отметить высокое качество источников питания Mean Well. Мы постоянно проводим анализ обратной связи от заказчиков, устанавливаем для себя некоторые целевые показатели, принимаем меры для повышения качества и в результате наблюдаем, что количество отказавших изделий на миллион год от года снижается. Сейчас эта цифра составляет менее 200 шт., что является очень хорошим показателем. Это достигается в том числе благодаря интенсивным мерам по контролю качества: у нас реализуется порядка пяти этапов контроля (система тотального контроля качества), начиная от выборочного входного контроля компонентов до контроля всех изделий на разных стадиях производственного процесса. Все источники питания проходят этап приработки (Burn-in тест). Все это позволяет нам изготавливать изделия с высоким выходом годных

и минимальной вероятностью отказа в течение срока службы.

И третье преимущество: цена. Продукция компании Mean Well обладает очень конкурентоспособной стоимостью. Но, само собой,

Политика компании Mean Well заключается в том, чтобы создавать стандартный, готовый продукт с поставкой "с полки"

низкая цена – недостаточное условие для того, чтобы устойчиво занять свое место на рынке. Именно сочетание многих факторов: качества, цены, сроков поставки, уровня сервиса, ориентации на клиента – позволяет компании Mean Well достигать высоких результатов.

Спасибо за интересный рассказ.

С.С. Широковым беседовал Ю.Ковалевский