

ДЛЯ НАС КАЧЕСТВО ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Рассказывает президент компании MORNSUN Сианян Ин

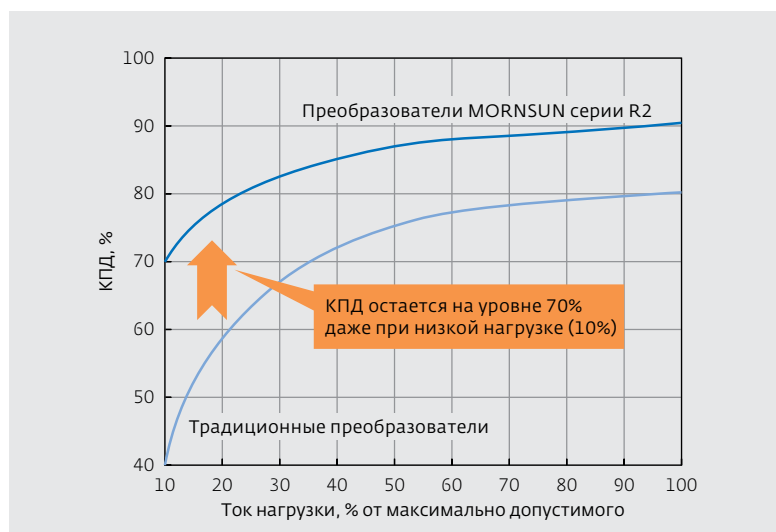


Компания MORNSUN появилась на российском рынке относительно недавно, но уже завоевала заслуженную известность. Причем в достаточно нетрадиционном сегменте для китайского производителя. Ее продукция – преобразователи AC/DC, DC/DC, IGBT-драйверы, изолирующие усилители, защитные барьеры искробезопасности – предназначена для тех областей, которые объединяет понятие "ответственное применение". Это промышленная и автомобильная электроника, системы связи, медицинская техника, другие специальные задачи. Изделия MORNSUN используют ведущие производители радиотехнических систем, такие как Siemens, General Electric, Emerson и др. О принципах работы компании, ее задачах – глобальных и на российском рынке – наш разговор с основателем и президентом MORNSUN Guangzhou Science & Technology Сианяном Ином (Xiangyang Yin).

Господин Ин, несколько слов об истории компании MORNSUN

MORNSUN – это частная компания, я ее создал в 1998 году. До этого я закончил Харбинский технологический институт (университет), специализировался на радарх. После университета занимался разработками в государственной организации. Затем работал в компании Newport Components Limited (США) (сегодня – Murata Power Solutions) директором отдела производства, мы выпускали высоконадежные микромощные источники питания. В 1990-х годах в Китае было очень модно создавать собственные предприятия, начинать свой бизнес. В 1998 году организовал компанию MORNSUN и я – стал очень модным человеком. С тех пор прошло более 13 лет. Все эти годы мы много работали в области создания высоконадежных модульных источников вторичного электропитания, других устройств и достигли определенных успехов, известности в своей области. Мы лидируем на рынке источников питания Китая для промышленных применений. Входим в пятерку ведущих мировых производителей. Среди наших клиентов – столь крупные корпорации, как General Electric, Siemens, Honeywell, Emerson, ABB. Наша продукция хорошо продается и в России, у нее есть стабильные покупатели. Сегодня в компании трудятся около 1000 человек, она занимает площадь порядка 14 тыс. кв.м, основной капитал – 30 млн. юаней (4,7 млн. долл.). В год мы выпускаем 13 млн. единиц продукции, примерно на 200 млн. юаней (31,4 млн. долл.).

Примечательно, что в конце прошлого года по рейтингу перспективных компаний журнала "Форбс" среди 100 китайских компаний, акции которых не представлены на бирже, мы заняли 18 место. MORNSUN вошла в рейтинг "Форбс", поскольку у нас в течение последних пяти лет объемы продаж росли на 45% в год. Даже в 2008 году, когда случился мировой экономический кризис, наша компания на 30% увеличила свои объемы продаж. Я уверен, что подобные темпы роста сохранятся и в будущем. Поэтому признание наших заслуг экспертами "Форбс" – большая честь для меня. Это лишь



подтверждает, что мы имеем будущее, что мы – действительно серьезная компания и хотим показать себя всему миру.

Владея столь успешной компанией, вы не предполагаете размещать ее акции на бирже?

Сегодня все акции MORNSUN принадлежат мне (82%) и еще двум соучредителям, которым я их просто подарил. На мой взгляд, хорошей компании не нужно выходить на биржу. Более того, как я заметил, в области источников питания никто из лидирующих компаний не продает свои акции. Видимо, тому есть серьезные экономические причины. Кроме того, я не хочу выходить на биржу, поскольку после этого буду вынужден концентрироваться на кратковременных выгодах. Начну волноваться по поводу малейшего колебания курса наших акций. Все это помещает заниматься перспективным развитием, разработкой и совершенствованием нашей продукции, а именно в этом смысл деятельности нашей компании.

Компания сама разрабатывает и производит продукцию или пользуется услугами контрактных производителей?

Наша компания занимается и разработкой, и производством, и продажами. Я сам прошел все эти этапы создания продукции, знаю каждое звено. И именно в этом одно из наших ключевых отличий от многих конкурентов,

Преобразователи серии R2 сохраняют высокий КПД даже на низких нагрузках

которые, например, только продают. Мы понимаем запросы рынка, видим, к чему стремиться, и наш путь – прямая. В результате тратим меньше времени, но обеспечиваем самое хорошее качество. При этом мы реально отвечаем за каждую единицу нашей продукции. И знаем, как ее усовершенствовать, какие изменения ожидают наши клиенты.

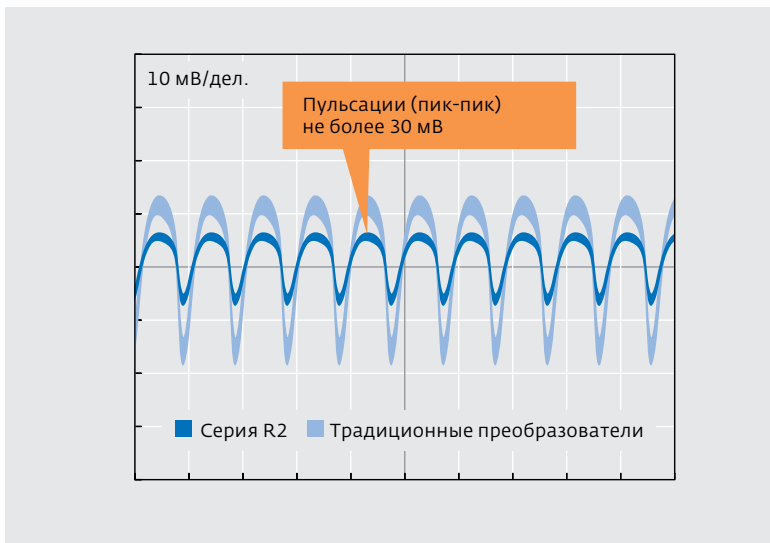
30% сотрудников – специалисты с высшим образованием. Поэтому в Китае MORNSUN относится к категории высокотехнологичных компаний, мы получаем хорошие налоговые скидки. Например, если для обычной компании налог составляет 25%, для нас, как высокотехнологичной компании, он снижен до 15%.

Наконец, опыт работы в иностранной компании позволил мне понять все достоинства качественной системы управления. Этому вопросу я также уделяю очень большое внимание. В 2003 году я получил степень MBA в университете в Гуанчжоу, в 2009 году окончил бизнес-академию CEIBS (China Europe International Business School) – это лучший бизнес-вуз в Китае, в первой десятке в мире. Это помогло выстроить очень хорошую систему управления компанией.

Система управления основывается на семи платформах управления – материалами, технологией, дефектами, анализом брака, персоналом, сервисом пользователей и собственно процедурами управления. В мире из всех конкурентов мы – единственные, кто работает по концепции семи платформ. Конечно, эту систему придумал не я – мы пригласили специалистов из компании IBM. Примечательно, что именно IBM помогла выстраивать систему менеджмента качества для крупнейшего китайского производителя телекоммуникационного оборудования – компании Huawei.

Разумеется, действующая в компании система менеджмента качеством соответствует требованиям стандартов ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, что подтверждено соответствующими сертификатами.

В целом, важнейшее наше достоинство – корпоративная культура. Мы ее называем "Культура верблюда". Ее суть – в практичности и честности. Мало брать, но многое давать, прагматичность, бесхитрость – вот лишь некоторые принципы этой культуры. Так, в бизнесе мы никогда не даем пустых обещаний. Если мы видим, что можем сделать – говорим "да" и делаем. Если не можем – сразу скажем "нет". На мой



Уровень пульсаций преобразователей серии R2

Модульные источники питания производят достаточно много компаний в мире. В чем конкурентные преимущества компании MORNSUN, которые позволили достичь столь ощутимых успехов в мировом масштабе?

Еще когда я работал в компании Newport (а это лидер в своей области), я понял, что самое важное – качество, соблюдение стандартов. Поэтому наша продукция – качественная, и мы уделяем этому огромное внимание.

Кроме того, я очень много внимания уделяю разработкам. Для многих слова "сделано в Китае" прочно ассоциируются со словом "копия". Мне это не нравится, нужно преодолеть этот образ. Поэтому мы изначально не копировали продукцию, а сразу занялись разработкой новых моделей. У нас есть 60 патентов на основные технологии – это говорит о том, что наши изобретения закрыли определенный пробел в этой области. Всего у нас 180 патентов. Из 1000 работников компании 200 – специалисты-разработчики,

взгляд, именно такой, честный, подход и приносит максимальную выгоду.

Кроме того, мы не используем административный ресурс, в отличие от многих китайских компаний. Например, я не знаю, как зовут нашего мэра, ни разу его не видел. В то время как другие китайские предприниматели зачастую хвастаются своими связями с правительственными чиновниками и пользуются государственной поддержкой. Для нас же выше всего стандарт и дисциплина.

На какие области потребления ориентирована продукция компании?

Большинство продуктов используется в промышленных целях, на транспорте, в энергетике, в системах промышленной автоматизации, в связи, в нефтегазовой отрасли и в медицине. Есть и источники питания для специального применения, в том числе для военных задач. В Китае наша продукция используется в таких отраслях, как добыча полезных ископаемых, строительство, на морских судах. Наши источники питания работают в подводных зондах, погружаемых на глубины до 5 км. Наверное, единственное, для чего мы не производим продукцию, – это бытовая техника, где требования к параметрам зачастую невысоки, а конкуренция в основном ценовая. Так, мы выпускаем драйверы для светодиодных систем освещения, но именно для задач, где важна надежность, например, для автомобилей.

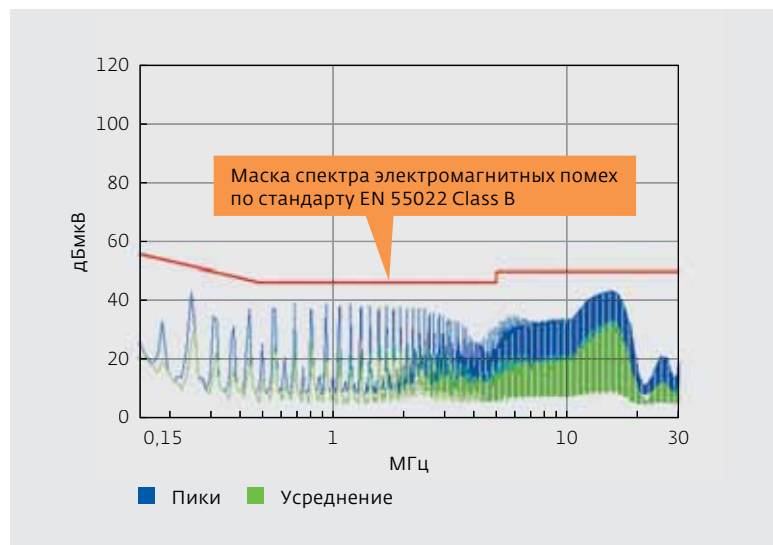
Наша продукция применяется в очень ответственных задачах, в жестких условиях, и мы должны за нее отвечать. Поэтому надежность, качество для нас выше всех других показателей. Все думают, что китайская продукция очень дешевая. Но нам не интересно конкурировать по цене. Нам нужно производить качественную продукцию.

В чем ключевая особенность продукции компании – AC/DC-, DC/DC-преобразователей, изолирующих усилителей и т.п. с технической точки зрения?

При прочих равных параметрах по сравнению с другими производителями у нас есть определенные технологические преимущества перед

конкурентами. Например, лучше реализована система защиты от короткого замыкания, ниже биения и шумы и т.д. Но самое существенное – по сравнению с конкурентами все параметры наших устройств более сбалансированы. Мы не производим устройств с каким-либо одним высоким показателем при низких значениях других, что сказывается на надежности преобразователей. Ежегодно мы выпускаем 13 млн. единиц продукции, и до сих пор брак составлял лишь 100 шт. на миллион. Но развитие продолжается, и при нашей нынешней системе менеджмента качества наша цель – снизить этот показатель до 10 шт. на миллион.

Кроме того, и это немаловажно, – наши конкуренты непрерывно разрабатывают все новые и новые модели. Мы тоже создаем новую продукцию, но при этом постоянно совершенствуем и уже выпускаемые модели, стремимся довести их до идеала.

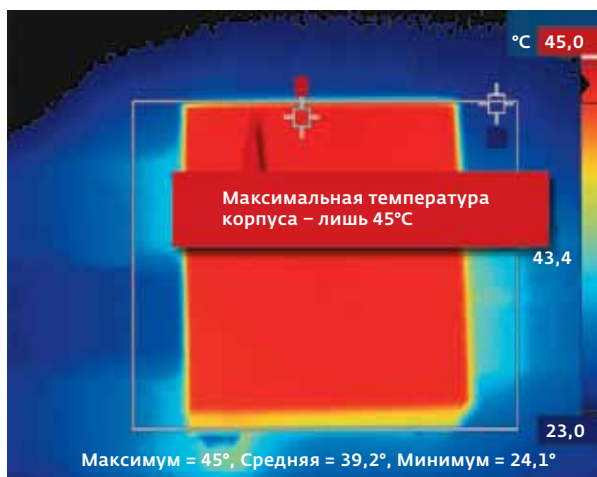


Подчеркну, мы никогда не будем работать по принципу "кто дешевле". Мы пытаемся дать максимально качественный товар. Стереотип, что китайский товар – это дешево и это – низкое качество, к нам не относится. Наши товары не только не дорогие, они еще и очень качественные. И со временем в Китае становится все больше и больше подобных компаний, которые выпускают недорогую, но очень качественную продукцию.

Уровень электромагнитных помех преобразователей серии R2

Какую новую продукцию MORNSUN можно ожидать в ближайшем будущем?

Последние два года наши разработчики непрерывно работали над улучшением параметров импульсных источников питания и достигли значительных результатов. В этом году мы выводим на мировой рынок новую линейку продуктов, уже второго поколения. Отличие новых серий по названию – суффикс R2 (например, B0505S-1WR2). Уже этим летом будет доступна техническая документация и опытные образцы новых продуктов, их можно будет закладывать в новые разработки.



Температура корпуса преобразователей серии R2

У источников питания второго поколения мощностью 1–2 Вт вдвое уменьшены шумы, температурный диапазон увеличен до 105°C, вырос КПД, защита от короткого замыкания стала долговременной, улучшена стабильность источников при малой нагрузке.

У источников питания мощностью от 3 до 40 Вт также увеличен КПД, снижены шумы и биения. По уровню электромагнитных помех эти источники полностью соответствуют требованиям стандарта EN55022 (Class B). Благодаря новому корпусу из алюминиевого сплава улучшена теплоотдача и теплораспределение, что снизило рабочую температуру корпуса источников питания.

Сегодня уже многие разработчики высоко оценили качество и технические параметры источников питания нового поколения по сравнению с предыдущими продуктами MORNSUN

и изделиями других производителей. По нашему мнению, мы сделали огромный шаг вперед в этом направлении.

Какова доля различных регионов в структуре сбыта компании?

Примерно 60% продукции мы продаем в Китае, остальное – за рубежом. Из всего экспорта на страны Азии приходится 25%, на Америку и Европу – по 35%.

Насколько для вас важен рынок России?

Рынок России очень важен для нас, потому что у него большой потенциал. Сегодня отгрузки в Россию составляют треть всех европейских поставок. РФ входит в BRICS – группу из пяти наиболее быстроразвивающихся стран мира (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР). Поэтому в будущем экономическое развитие России будет только возрастать, как и наше присутствие на российском рынке. Кроме того, Россия – страна с очень хорошей образовательной базой, с большими научными традициями. Это также важно для развития.

Успеху MORNSUN в России, помимо качества продукции, способствует и то, что у нас здесь очень хороший дистрибьютор – компания "ЭКО". Все высокие показатели наших продаж в России – это работа ее сотрудников. С их помощью в 2008 году MORNSUN начала активные продажи в России, и в течение четырех лет мы сегодня фактически вошли в пятерку ведущих поставщиков на этом рынке. Более того, если бы компания "ЭКО" не работала так хорошо, мы бы сегодня с вами не беседовали, потому что компанию MORNSUN просто никто бы не знал.

Мы – маленькая и молодая компания, но мы хотим делать лучше. Для китайцев Россия – это близкая страна. И столь быстрый рост объемов продаж за эти четыре года в том числе связан с тем, что мы хорошо понимаем друг друга. Это ли не залог успешного развития наших отношений?

Спасибо за интересный рассказ.

С.С.Ином беседовал И.Шахнович