



КОМПЭЛ И MEAN WELL ВО МНОГОМ СХОЖИ



О сотрудничестве одного из ведущих производителей модульных источников питания, компании Mean Well, и российского дистрибьютора КОМПЭЛ рассказывает в своем интервью, данном редактору журнала «Новости Электроники» Геннадию Каневскому, президент КОМПЭЛа Борис Рудяк.

Геннадий Каневский: Как Вы оцениваете процессы, происходящие на российском рынке источников питания? В частности, появление новых игроков, как производителей, так и дистрибьюторов?

Борис Рудяк: Когда-то каждый производитель электроники строил свой источник питания самостоятельно. Это было время «натуральных хозяйств». Затем началась специализация, разработчики все больше внимания уделяли тем частям аппаратуры, которые отличали изделие от других, составляли его конкурентное преимущество, а источник питания использовали готовый. Начали развиваться компании, занимающиеся только производством источников питания. В России также возникли компании, которые стали производить стандартные и заказные источники питания, повторяя уже известную в мире бизнес-модель: **Ирбис, Александер-Электрик, Континент** и другие. Потом на российский рынок пришли зарубежные производители — сначала **Traco, Power-One**, затем другие, в том числе — **Mean Well**. Будучи более мощными и опытными, предлагая широкую линейку стандартных источников питания, они стали теснить российских производителей в область производства специальных источников питания, предназначенных для военной продукции, высоконадежных

или заказных. Новые имена зарубежных компаний, производящих источники питания, постоянно появляются на российском рынке, назначая все новых и новых дистрибьюторов. Сегодня большинство российских дистрибьюторов предлагают источники питания. КОМПЭЛ уже сформировал свою линейку AC/DC-, DC/DC- и DC/AC-конвертеров, производимых компаниями **Mean Well, Power-One, Chinfu, Recom, Peak, Rohm, Ирбис** и некоторыми другими. Со всеми этими производителями у нас заключены официальные дистрибьюторские соглашения. Иногда меня спрашивают, зачем нам столько поставщиков, ведь они конкурируют друг с другом. Ответ прост: мы хотим быть лояльными не поставщику, а группе товаров, нашим заказчикам. Для этого мы должны иметь очень широкий выбор предложений в каждой группе товаров, будь это микроконтроллеры, аналоговые компоненты, датчики или источники питания, чтобы любой разработчик мог выбрать то, что ему нужно для его уникального применения.

Г.К.: Какова, по Вашему мнению, роль продукции компании Mean Well в развитии российского рынка источников питания?

Б.Р.: Как я упомянул выше, компания **Traco** одной из первых привила российским разработчикам вкус к использованию стандартных качественных модуль-

ных источников питания. **Mean Well** присутствует на российском рынке не так давно, как **Traco**, но сегодня эта компания не менее известна и фактически становится вторым законодателем моды на использование готового источника питания. В России есть три дистрибьютора **Mean Well**, поэтому никаких проблем в применении и поставке продукции этой компании не существует. Использование стандартных источников питания сокращает сроки выхода изделий на рынок, поскольку нет необходимости тратить время на разработку и производство собственного источника питания. Широчайшая линейка продукции **Mean Well** и ее доступность на российском рынке высоко ценится российскими производителями электронной техники.

Г.К.: Расскажите, пожалуйста, об истории взаимоотношений КОМПЭЛА и Mean Well

Б.Р.: История наших взаимоотношений очень любопытна. Как я уже сказал, в **КОМПЭЛЕ** принято по любой группе товаров иметь нескольких поставщиков. Поэтому мы и по источникам питания заключили соглашения с несколькими поставщиками, и **Mean Well** был одним из них. Через некоторое время мы обнаружили, что рост продаж продукции **Mean Well** в несколько раз опережает показатели по другим производителям. Я заинтересовался, почему так происходит. **Mean Well**, как и многие другие компании, раз в год либо в Европе, либо на Тайване проводит дилерские конференции. Я решил посетить тайваньскую конференцию, чтобы поближе поозна-

миться с компанией и ее сотрудниками и был поражен тем, как легко было обсуждать деловые вопросы, договариваться с сотрудниками этой компании. Причина этого открылась, когда состоялась встреча с основателем и президентом компании **Mean Well Джерри Лином**. В ходе двухчасовой беседы выяснилось, что мы во многом очень схожи. Мы с ним одного возраста. У нас очень похожие принципы в построении компании, несмотря на то, что **Mean Well** — это тайваньская производственная компания, а **КОМПЭЛ** — российская дистрибьюторская. В какой-то момент речь зашла о критериях, по которым они оценивают своих дистрибьюторов во всем мире, и согласно которым **КОМПЭЛ** занял в том году первое место. Я попросил Джерри показать мне эту систему оценки. Критериев оказалось 10, я прочитал внимательно каждый из них и обнаружил, что по 9 критериям из 10 мы действительно ведем в компании очень активную политику, а по последнему десятому собирались начать работу в самое ближайшее время. Не зная об их системе критериев, мы сами для себя выработали систему действий, совпавшую с их представлениями. Как правильно работать на рынке. Стало понятно, что у нас одинаковое видение рынка и одинаковая модель бизнеса, что и объяснило мне причины роста продаж и нашего успешного сотрудничества.

Г.К.: Насколько успешным Вы считаете направление Mean Well в бизнесе КОМПЭЛа?

Б.Р.: Раньше мы поставляли в основном компоненты. Сейчас все больше и больше мы занимаемся поставкой различных модулей, применяя которые, разработчик сокращает сроки разработок. У нас есть два наиболее активно развивающихся партнерства по поставке модулей. Это партнерство с компанией **Mean Well**, производителем модульных источников питания, и партнерство с

компанией **Wavocom**, производителем модемов для передачи данных в сотовых сетях. По росту продаж, если говорить о продажах модулей, эти два направления самые успешные.

Г.К.: Имеется ли что-то общее в подходах к ведению бизнеса у компаний КОМПЭЛ и Mean Well?

Б.Р.: Частично на этот вопрос я уже ответил. В первую очередь — постоянно расширяющаяся номенклатура поставок. **Mean Well** следит за новыми применениями и постоянно разрабатывает новые источники питания, сохраняя производство прежних. **КОМПЭЛ** также все время расширяет линейку поставок. Далее: поскольку целевые рынки для **Mean Well** — это рынки качественных источников питания, они не практикуют аутсорсинг, как большинство азиатских, да и европейских, производителей. У **Mean Well** собственное производство, компания не прибегает к услугам субподрядчиков, предпочитая самостоятельно контролировать все этапы производства и проверки качества. Для нас это важно с точки зрения стабильности качества товаров, сроков поставки, возможности получить быстрый и грамотный ответ технических специалистов компании. Еще одна общая черта: **Mean Well** считает необходимым держать склад основной номенклатуры своей продукции, чтобы не заставлять заказчика ждать недели или месяцы, пока товар будет произведен. Мы также считаем, что поставлять товар надо со склада, желательно — в день обращения заказчика. Мы предпочитаем в первую очередь работать с теми поставщиками, которые энергично развиваются. **Mean Well** безусловно относится к таким компаниям, их рост продаж в мире — один из самых высоких.

Г.К.: Каковы, на Ваш взгляд, истоки успеха Mean Well в мире и в России?

Б.Р.: Я думаю, что в первую очередь компания **Mean Well** добилась успеха благодаря не совсем обычной для азиатской компании бизнес-модели. **Mean Well** не ставит себе задачу конкурировать с другими поставщиками в классической китайской модели бизнеса, когда массово производятся и продаются по низкой цене изделия ограниченной номенклатуры. **Mean Well** нацелился на самые сложные рынки — европейский и североамериканский. Это зрелые рынки качественных изделий, где все игроки известны и сильны, но компания рассудила, что если сложить возможности китайского поставщика и европейско-американского маркетинга, то может получиться бизнес-модель, которая позволит завоевать значительную долю рынка. Так и произошло. **Mean Well** сохраняет на свои изделия приемлемую рыночную цену, но при этом предлагает широчайшую линейку качественной продукции со склада, причем компания организовала склады своей продукции не только на Тайване, но и в Америке, и в Европе. Российский рынок по своей структуре во многом похож на европейский и североамериканский, поэтому бизнес-модель **Mean Well** в России также оказалась успешной. Я считаю, что в конечном итоге успех любой компании зависит от удачного выбора и точной реализации правильной бизнес-модели. Пример компании **Mean Well** в этом смысле очень показателен.

Г.К.: Каковы перспективы развития Mean Well в России?

Б.Р.: Бренд хорошо зарекомендовал себя на российском рынке. Я не помню никаких серьезных проблем, связанных с качеством продукции или срывом поставок. Доля российского рынка, которую занимает **Mean Well**, наверняка будет увеличиваться. Я верю в эту компанию, и мы намерены в дальнейшем развивать сотрудничество с ней.

Продукция Mean Well

<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;">Функциональная группа</div> <div style="background-color: #ffff00; padding: 5px;">Применение</div>	Источники питания на DIN-рейку	Источники питания в корпусе для монтажа на шасси	Источники питания в пыле- и влагозащитных корпусах	AC/DC-преобразователи с возможностью параллельного включения	Модули для резервированных и бесперебойных источников питания	Источники питания на печатную плату	Открытые источники питания	Блоки питания для медицинской техники	Зарядные устройства	Сетевые адаптеры питания	DC/DC-преобразователи для монтажа на печатную плату	DC/DC-преобразователи для монтажа на шасси или DIN-рейку
Промышленная автоматика	•	•	•	•	•	•	•		•		•	•
Измерительное оборудование	•	•		•		•	•		•		•	•
Телекоммуникации	•	•		•	•	•	•				•	•
Охранно-пожарные системы	•	•	•		•	•	•			•	•	•
Системы контроля доступа	•	•	•		•	•	•			•	•	•
Световая наружная реклама		•	•								•	
Платежные терминалы	•	•			•	•	•				•	
Офисная техника		•				•	•			•	•	
Медицинское оборудование		•					•	•		•	•	
Бытовая техника		•				•	•		•	•	•	
GSM/GPRS-модемы										•	•	