

ADK Power — новый игрок на рынке источников питания

Недавно произошло рождение новой компании — ADK Power. Мы поинтересовались у Алексея Соколова, генерального директора компании, как ADK Power собирается завоевывать место на рынке ИП, чем планирует взбудоражить эту «тихую заводь».



Алексей Соколов: «Наша основная стратегия — работа с конкретным заказчиком»

Представьте, пожалуйста, нашим читателям вашу компанию. Как появилось такое название?

Наша компания, прежде всего, направлена на импортозамещение, сегодня эта тема у всех на слуху. Мы предлагаем нашим заказчикам источники питания (ИП) малой и средней мощности, разработанные отечественными специалистами и изготовленные в России.

Мы старались подобрать несложное имя и в конце концов решили назвать компанию по первым буквам имен трех владельцев. Так появилась первая часть названия — ADK. Второе же слово — Power — отображает направление нашей деятельности.

Какую продукцию вы предлагаете и для каких сегментов рынка?

Наша специализация — это источники питания, без которых не обходится разработка ни одного электронного изделия. Мы можем предложить потребителю ИП как корпусные, так и в бескорпусном исполнении.

На сегодня мы предлагаем AC/DC-источники малой (до 10 Вт) и средней мощности (до 30 Вт), в исполнении на DIN-рейку и Open Frame (бескорпусное исполнение), с установкой на печатную плату. Такие ИП наиболее распространены и используются для питания маломощных устройств, приборов, автономных систем, различного рода датчиков и контроллеров.

Наша продукция востребована, прежде всего, в промышленном секторе, в энергетике, то есть это индустриальное применение в системах РЭА, например в системах автоматизации, где требуется контроль за большим количеством сигналов, это программируемая логика, программируемые контроллеры, которые следят за автоматикой, то есть это вся машинная индустрия, которая существует на сегодня и где можно встретить такие бренды, как Phoenix Contact, Mean Well, Traco Power.

Отличается ли ваша продукция какими-либо инновационными решениями? Как вы планируете разбудить «сонное царство» ИП?

Действительно, источники питания — достаточно консервативная тема. Например, если посмотреть на брендовые ИП, то в них нет ничего сверхинновационного: компонентная база давно не претерпевает существенных изменений. В хорошо зарекомендовавшие себя ИП производители не очень охотно вносят какие-то новации. Однако, используя более эффективные электронные компоненты, транзисторы, диоды, можно поднять КПД. А используя пассивные компоненты, трансформаторы и особенно конденсаторы, можно как уменьшить габариты ИП, так и поднять его мощность. Впрочем, необходимо добавить, что ИП — достаточно нагруженные изделия с ограниченным сроком службы. И на практике потребителя интересует не сам по себе КПД источника, а его надежность и тепловые параметры. Так, если уменьшить нагрев изделия, то оно служит дольше и в меньшей степени влияет на систему в целом (не перегревая устройства, с которыми работает в паре).

Революции в ИП пока не произошло, но мы стараемся использовать самые новые и прогрессивные технологии, выбираем новейшие разработки по компонентам, порой такие, что иногда даже приходится работать с инженерными образцами и только после тестов и ожиданий размещать заказ на элементную базу, которая пойдет уже в массовое производство наших ИП.

Сейчас в России все хотят получить европейское качество, но по «китайским» ценам. Какую ценовую политику вы ведете?

Не секрет, что практически все компании имеют производство в Азии, поэтому термин «европейское качество» может скоро изжить себя. Сегодня производится много схожей продукции, выполненной на одних и тех же производствах, но под разными торговыми марками, и порой она предлагается по разным ценам, в зависимости от бренда и политики компании. В изделиях используются компоненты, также выполненные в Азии, и не всегда производится входной контроль качества. А при производстве ИП очень важно использовать качественную элементную базу, т. е. привлекать проверенных поставщиков, осуществлять входной контроль компонентов, компоновку и отвод тепла, так как повысить надежность можно, только улучшив температурные условия.

Если углубляться в то, откуда возникает стоимость компонентов, то приведу следующий пример. Сейчас ON Semiconductor поглощает Fairchild, и часть разработчиков Fairchild перешла в тайваньскую компанию Sumwin. Это говорит о том, что уже идет некое сближение по уровню между европейским и азиатским качеством. Не за горами то время, когда мы увидим, как азиатские бренды, которые чувствуют себя более-менее уверенно на российском рынке (их пока нет в Европе из-за отсутствия необходимых патентов), будут не уступать по качеству западным. Но это единичные случаи, так как, в основном, идет комплектация компонентами западных производителей.

Если говорить о решениях ADK Power, то они будут интересны российским заказчикам, скорее, не с точки зрения ценовой политики. Мы делаем упор на российскую сборку, российский контроль, и соответственно, на качество. Таким образом, мы сможем контролировать все этапы производства, что не происходит в случае с азиатской сборкой. Мы будем прилагать все усилия, чтобы исключить возможность использования бракованной и сомнительной элементной базы. Поэтому наши цены будут соизмеримы и с «китайскими», и возможно, будут стремиться к европейским.

В чем заключается ваш особый подход к выбору поставщика?

Мы выбираем для работы дистрибьюторов, которые работают в приемлемом ценовом диапазоне, это не обязательно дорого, но и не может быть дешево. Мы не гонимся за сверхдешевыми решениями. Это у крупных компаний, при миллионных партиях, удешевление компонентов даже на несколько центов приводит к существенной экономии, а при малых партиях подобная экономия может привести к производству некачественного продукта. Наша цель — не производство дешевых ИП в большом количестве, а производство качественного решения, отвечающего поставленным задачам. Качество выше.

Мы планируем выбирать партнеров по контрактному производству, которые будут тестировать источники, и, естественно, у нас будет контроль по закупке компонентов для таких партнеров. То есть ситуация

распространяется как на сырье контрактного производителя, так и на указание того поставщика, у которого надо размещать заказ на закупку компонентов. Это будет определяться нами, соответственно, риски получить некачественный продукт будут снижаться.

Как вы планируете осуществлять техподдержку?

Если говорить о технической поддержке в общепринятом смысле, то, конечно, с ростом потребления будут формироваться специальные отделы, ориентированные на решение возникающих у клиентов вопросов. А пока, чтобы не затягивать разговоры на тему «что, где и почему», мы будем осуществлять возврат товара и его замену. Это первый этап, который компания должна пройти, чтобы занять достойное место на рынке.

Кроме того, в контексте техподдержки мы рассматриваем возможность для потребителя высказать свои пожелания и приобрести именно тот товар, который ему нужен в каждом конкретном случае, — например, под свои габариты, по высоте или по площади. То есть мы готовы под заказ разработать необходимый ИП или сформировать те ИП, которые нами уже разработаны, под требуемые клиенту параметры.

Поскольку мы только начинаем работу, у нас есть большая гибкость и мобильность, чем у тех гигантов, которые давно существуют на рынке. Поэтому мы имеем возможность подстраиваться под заказчика и ориентироваться на рост и развитие совместно с конкретным клиентом.

Сколько времени может занять работа «под заказ» и где вы планируете осуществлять сборку?

Если необходимо будет модернизировать что-то из разработанного нами, то примерно через два-три месяца мы будем готовы отправить заказчику образцы, которые он сможет проверить и высказать свои пожелания и замечания.

На первом этапе мы предполагаем только контрактную сборку, она будет осуществляться на предприятиях в Санкт-Петербурге. А потом будем, вероятно, расширяться — все зависит от того, как пойдет спрос на нашу продукцию.

Как вы видите дальнейшее развитие компании?

Собственно говоря, основная наша стратегия — это работа с конкретным заказчиком.

Мы уже определили базовые линейки — для монтажа на плату и индустриальные, на DIN-рейку. Естественно, когда начнем плотно работать с клиентами, станут видны и другие варианты. Развитие уже некое заложено: наш следующий шаг — это DC/DC-источники. Кроме того, мы рассматриваем возможность разработки ИП для медицинского применения, есть мысли по трансформации индустриальных ИП, есть кое-какие наработки по источникам для спецприменений, т. е. по спецзаказам от атомной промышленности, ВПК и др.

На данный момент мы интересны тем, что предлагаем новые ИП, кроме того, мы выигрываем за счет габаритов некоторых решений, по КПД и «теплу» и за счет улучшенной элементной базы. Вот таким образом мы и собираемся завоевать рынок.