

РАБОТАТЬ, УЧИТЬСЯ И НЕ МУЧИТЬСЯ МНИМОЙ НЕПОЛНОЦЕННОСТЬЮ

Группа компаний «Александр Электрик» хорошо известна на российском и зарубежном рынках и не нуждается в особом представлении. Мы не раз брали интервью у Александра Гончарова — президента компании и ее бесспорного лидера. Однако с момента последнего интервью прошло уже несколько лет. Мы встретились, чтобы узнать, как обстоят дела в компании, по-прежнему ли ее лидер полон идей и желания развивать свое детище.

— **Расскажите о компании: история создания, численность, структура, финансовые аспекты деятельности, средний возраст и пр.**

— История группы компаний «Александр Электрик», одного из лидеров российского рынка модулей и блоков электропитания для жестких применений, началась с создания первой фирмы ТОО «Александр» в 1991 г. по выпуску блоков электропитания. Я приехал из Воронежа в 1978 г. покорять Москву, долго и с большим интересом работал в оборонной промышленности (НИИРТА), пока все в стране не начало разваливаться. Создание первого предприятия было шагом по сохранению творческого потенциала молодых специалистов, сотрудников моей лаборатории. Далее был «Александр Плюс», «Александр Электрик», «Александр Электрик источники» и т.д. — всего 16 фирм за 20 лет.

(В этом месте я, как всегда, вынужден напомнить, что московская фирма ООО «Александр Электрик источники электропитания» не имеет никакого отношения к группе компаний «Александр Электрик», к этому интервью и к нашей продукции).

В настоящее время группа компаний «Александр Электрик» (ГКАЭ) представляет собой холдинговую структуру на базе двух центров, двух главных предприятий — ООО «Александр Электрик Дон» в Воронеже и Alexander Electric s.r.o. в Праге. Вокруг этих двух центров сосредоточены шесть наших вспомогательных предприятий в России и в Чешской республике (www.aeps-group.ru).

Между российскими и чешскими фирмами ГКАЭ имеется четкий водораздел — «Александр Электрик Дон» в Воронеже совместно еще с тремя нашими фирмами занимается производством и поставками модулей электропитания специального назначения для российской оборонной промышленности. Это предприятие имеет набор всех необходимых лицензий, аттестатов и условий для выполнения

госзаказа, а Alexander Electric в Праге совместно с тремя нашими фирмами в Чехии изготавливает модули по заказам зарубежного рынка и российской промышленности, имея международные сертификаты соответствия.

Сегодня ГК «Александр Электрик» производит в общей сложности около 100 тыс. модулей электропитания AC/DC, DC/DC мощностью 3 Вт...3 кВт в год, из них 2/3 в России и 1/3 — в Чехии.

В ГК «Александр Электрик» работает около 300 отлично подготовленных специалистов, половина из которых — рабочие, а другая половина примерно поровну делится между разработчиками, маркетологами, менеджерами контрактных и собственных производств, снабженцами и администрацией.

— **Как Вы оцениваете положение компании на российском рынке? Каковы ее позиции на европейском рынке? Опишите, если возможно, географию поставок.**

— Безусловно, ГК «Александр Электрик» находится в лидерах российского рынка устройств электропитания для жестких и обычных применений. Думаю, говорить о единоличном лидерстве не может ни одна из пяти аналогичных российских компаний (ГКАЭ, «Элтом», «Электронинвест», «Ирбис», «Континент»), поскольку каждая из них имеет свою уникальную совокупность признаков и свои большие достижения.

Если говорить о DC/DC-модулях электропитания мощностью 3 Вт...1 кВт для широких сетей в диапазоне температур $-60...125^{\circ}\text{C}$ и AC/DC-модулях электропитания мощностью 30 Вт...1,5 кВт для широких сетей в диапазоне температур $-50...85^{\circ}\text{C}$ с предельными характеристиками миниатюризации, то, уверен, что ГК «Александр Электрик» — лидер российского рынка.

На европейском рынке мы пока что добились известности практически у всех именитых мировых производителей модулей электропитания. Этому способствовало участие ГК «Александр Электрик» в выставках «Electronica» в



Мюнхене в 2004—2010 гг., где практически в одном павильоне собираются все мировые лидеры и амбициозные развивающиеся компании.

География наших зарубежных поставок — Китай, Америка, Германия, Англия, Израиль, Швеция, Индия, Италия. Однако в количественном отношении это пока еще не более 10% общего объема компании. Работать с зарубежными фирмами очень трудно, мы учимся этому. Основным рынком для нас является Россия, что радует, поскольку это свидетельствует о развитии отечественной промышленности.

— **Кто является основными конкурентами компании на российском и европейском рынках? В чем конкурентные преимущества ГК «Александр Электрик»?**

— Ближайшим конкурентом является компания «Ирбис». Любопытно, что на последней выставке «ЭкспоЭлектроника» «Ирбис» продемонстрировала практически копии некоторых наших модулей. Для нас это — признание нашего лидерства со стороны серьезного и уважаемого конкурента.

На европейском рынке нашими конкурентами выступают компании Vicor, TDK Lambda, Interpoint, Gaia Converter, XP Power, Power-One.

Конкурентные преимущества ГК «Александр Электрик» и наших модулей электропитания в том, что мы смело беремся за решение новых и часто нестандартных задач электропитания, а поставки стандартной продукции осуществляем в минимальные, недоступные конкурентам сроки. С партнерами-потребителями мы идем до конца по трудным рыночным дорогам, участвуем в разных проектах. Энергоемкость и функциональность наших модулей для жестких применений уникальна.

— **Сколько времени проходит от начала разработки нового модуля до его выхода на рынок?**

— Новый продукт (более 50% новизны) не выйдет на рынок быстрее, чем

за 1,5—2 года. Модернизация удачного серийного продукта (замена элементной базы, материалов на более перспективные, внесение улучшений в конструкции и технологии, учет мнения и предложений потребителей и т.д. — не более 10% новизны) требует примерно одного года.

— На мой взгляд, во многих сегментах, в т.ч. в силовой электронике, российские производители конечных изделий находятся между «молотом и наковальней». С одной стороны, дешевая массовая продукция стран ЮВА и Китая. С другой стороны, довольно-таки дорогая продукция ведущих европейских, американских, японских компаний, отличающаяся качеством, параметрами, сроком службы. Как вам удалось найти свою нишу на рынке?

— Я не ощущаю приниженности российских производителей по сравнению со всеми другими зарубежными компаниями. Китайские производители строят фабрики в экономически невыгодной Европе, что ставит под сомнение дешевизну их продукции, а поставки изделий ГК «Александр Электрик» в Европу и Китай на весьма приемлемых условиях говорят о востребованности российской продукции.

К счастью, источники электропитания — очень широкая область электроники, которая быстро развивается в разных направлениях. Это область с постоянно растущим и часто неудовлетворенным спросом. Без источников питания никак не обойтись! Нужно просто работать и учиться, работать и учиться (кто-то это уже говорил) и не мучиться мнимой неполноценностью.

— Сегодня требования к модулям питания довольно быстро меняются. Ужесточаются требования по ЭМС, энергоэффективности, массогабаритным показателям и т.д. Чтобы удовлетворить им, необходимо немало ресурсов. Как велики в группе компаний затраты на НИОКР?

— Вы правы, поэтому я и говорю много о необходимости постоянно изучать технику, технологии, осваивать менеджмент, маркетинг и т.д. Затраты у нас на НИОКР велики — до 10% от оборота. Фактически, они составляют половину «грязной» прибыли. Это специфика современного высокотехнологичного бизнеса.

— Еще одна проблема — устойчивость модулей питания к быстро меняющимся нагрузкам: платам с микроконтроллерами, FPGA, тактовая частота которых подчас превышает 1 ГГц. Сталкивались ли Вы со случаями неустойчивой работы модулей компании?

— Это одна из важнейших проблем для модулей электропитания. Самая главная трудность в нашей учебе — познание специфики и основ работы почти бесконечного многообразия аппаратуры наших потребителей. Без этого не возникает самих критериев устойчивости у нас больше поражений, чем побед, но мы стараемся.

— Ваше отношение к цифровым методам управления питанием.

— Пока еще не дотянулись.

— Производит ли компания модули для распределенной архитектуры питания?

— Большинство наших модулей предназначено для реализации систем распределенного электропитания.

— Как Вы оцениваете перспективы российского рынка электроники? Насколько эффективна государственная поддержка российской электроники?

— Хорошо помню конец 1950-х — начало 1960-х гг. Это было время пятилеток. В моем родном Воронеже на улицах висели плакаты, где ожидаемые свершения сравнивались с 1913 г. (например, по производству самолетов и телевизоров). Поэтому для предлагаемой Вами оценки следует сначала договориться о терминах и определениях, о критериях оценок. Это серьезный разговор.

Если говорить кратко, то любая государственная поддержка бизнеса приводит к его умиранию на территории государства — попробуйте, например, кормить диких животных. Государство (на бытовом уровне — совокупность чиновников) физически не может создать что-либо живое (бизнес). Иначе самому государству (чиновникам) придется заняться бизнесом, но это занятие называется уже другим словом.

Государство может лишь тщательно защищать частную собственность (материальную и интеллектуальную) на своей территории, создавая бизнес-среду для своих и внешних инвесторов. В нашей области очень важно заниматься бизнесом в государстве, которое сделало ставку на развитие машиностроения.

Россия по всем качествам потенциально подходит для машиностроительной державы, поэтому перспективы российского рынка электроники огромны. Ежегодные темпы роста оборота ГК «Александр Электрик» в России составляют более 15%, что говорит и о развитии российского рынка.

— Проблема с кадрами довольно остра в России. Как компания решает

кадровую проблему? Как обстоят дела с квалифицированными специалистами в Чехии?

— Проблема кадров одинакова остра в любой развитой стране мира. В Чехии с квалифицированными специалистами дела обстоят хорошо — они быстро находят работу в любой стране и не только в Европе, но иногда и в России, поэтому чешская молодежь нередко изучает и знает русский язык.

В ГК «Александр Электрик» мы, в основном, сами готовим квалифицированных специалистов. Главное требование к соискателям — желание и умение учиться.

— Входящие в ГК компании расположены не близко. Как Вам удается осуществлять управление ими, придерживаться единой технической и административной политики?

— Свою модель управления мы не изобретали, просто живем, как большинство зарубежных фирм, у которых, как правило, имеется несколько фабрик в тех регионах, где это выгодно из ресурсных соображений (материальных, финансовых, кадровых, коммуникационных, логистических и т.д.); центр дизайна из нескольких подразделений (к примеру, в Сингапуре, в Америке, в Индии); подразделения маркетинга, распределенные сетью по принципу приближенности к потенциальным рынкам сбыта. При этом компанией руководит один президент, в ней имеется один генеральный конструктор, один главный технолог, собрания директоров и собственников.

К подобной структуре идем и мы (в миниатюре, конечно). При наличии современных средств связи расстояния мало влияют на управляемость — достаточно связи по Скайпу и периодических личных встреч руководителей.

— У Вас не возникают проблемы с мотивацией?

— Нет, не возникают. По натуре я серийный изобретатель мелких технических решений. Иногда мне удается создать и крупные решения. Самое большое удовлетворение от этого процесса я получаю, когда вижу, что уважаемые компании используют подобные мои решения. Должен заметить, что сочетать исследования, разработку и бизнес очень трудно, если не сказать, вредно. Однако для меня самая образцовая в этом плане фирма — Apple. Им это удается.

— Существует план развития компании на несколько лет вперед?

— Конечно, да еще какой! За несколько лет мы должны значительно продвинуть технический уровень отечественных изделий в области электропитания.