

06 年度论文：开关电源，发展之路在哪里？

——献给所有的老板和工程技术人员

开关电源，发展之路在哪里？可能每个电源公司的老板都很深刻的思考这个问题。而我，一个做电源的工程技术人员，经过自己在深圳，在此行业，将近四年的时间，我有了自己的一些看法。

先从整个电子行业来说，电子产品正一步步的更加贴近人们的生活。说的直接一点就是，电子产品越来越便宜，也就越来越大众化了。九十年代卖几千元电源，到了现在，连几百元都卖不到。正因为这样，不少在电子行业，电源行业的人都大叫，现在不好做了，甚至末日到了之类，其实这只是电子行业慢慢开始成熟的表现。而我们作为电子行业的人，首先必须承认这一点，承认电子产品是要面向大众的，再不可能有原来那种奇货可居的老年代了。电源也是一样，现在小功率的，传统的开关电源，利润已经很薄，具个人看来，一般十瓦以下的，没有什么新技术的，一般赚个两三元，有些甚至不到一元，一百瓦以下的，不含什么新技术的，一般都是十元以下。就这样，这些订单还不容易接到，因为现在，起码在深圳这个行业中，这些东西的市场早就已经饱和。而且还有大量的企业不断进入开关电源市场，而这些企业，大多数都是竞技于传统的，小功率的电源中。比较典型的就是现在的很多变压器厂，因为变压器的利润一天天的微薄，不少厂家都在向开关电源发展，主要做的是小功率的，反激式的东西。因此，现在电源市场竞争激烈，最激烈的就是小功率的，传统的电源。

如果我是一个正想跻身于开关电源行业的老板，我当然不会再做那些东西，因为其已经市场饱和了，就算能够盈利，也只能是惨淡经营罢了。

那么，现在开关电源有利润的市场在哪里呢？，首先，有利润的市场，肯定是一片空白地，是同行还没有进入的空白地。价值规律告诉我们，当一件商品供不应求的时候，这时其价格大于价值，也就是利润丰厚，当其供过于求时，其价格小于价值，也就是亏本销售了。那么这个市场空白地在哪里，怎么找？我认为，要进入市场的空白地，必须要具备两个条件。第一，要有敏锐的眼光，灵活的机制，快速对市场作出反应，这是管理上的东西。不要认为开关电源市场没有前途，其实开关电源市场有很多潜力，很多机会。因为电源是一个基础性的行业，任何一件电子产品都需要一块电源板，而不象 VCD，DVD 那些东西，只是一件消费品，可能若干年后就会被淘汰掉。作为电源行业的人，应该为这一点自豪。但有一点事实是，电源市场的利润普遍比电子其它行业的利润要低，这是事实，只因其是基础性的行业。因为电子产品在不断的发展，其对电源的要求也越来越多，一段时间内，总会有一些新的电子产品出现，它们总会要求一些新的电源，这些电源所要达到的功能，传统的电源是达不到的。因此，这就出现了新的市场空白点，作为企业的领导者，就要具备敏锐的洞察力，先于别人去发现市场机会。发现了以后呢，当然就是研究开发了，但一般新的电源，都有新的技术在里面，这些技术别人从来都没有做过，不可能在哪里抄得到，只能靠自己去探索。所以，就提出了第二个要求，那就是要有很强的技术研发能力，其实说的就是，要有创新能力，敢走别人没走过的路。现在深圳有一种不好的习惯，很多人认为，研发电源就是抄板，把研发和抄混为一谈，还甚至有些老板就喜欢抄板的东西，认为抄来的东西，技术成熟，可靠。用人呢，也是喜欢用那种年龄大的，看起来老的。本人为这点心里就很不爽，因为我今年才二十五岁，自认为技术不差于人，可总

是得不到重用，就是因为年纪太轻。怎么说呢，中国人一向迂腐，墨守成规，一向是排斥新事物的，所以经常在经济课里，讲到中国的企业的时候，总是会说，中国企业的惰性实在太大了，一个惰字用的好，企业不盈利，全和一个惰字有关系。中国人老是喜欢搞那些人云亦云的事，看到别人在那个行业赚钱了，就非要往里面挤，往往搞的是市场饱和，大家亏本。技术上也是一样，普遍都是将抄奉为真谛，企业招人，更是以工作经验作为直接筹码，经常都是看到有人说，为了表明他技术牛，就要说，他有什么十年，十五年之类经验之类的。我想，真正能够创新的人，可能还是年轻一些的好，我是其中一个。我个人认为，技术的精华是创新，真正的牛人，是能够创新的人。我很少别人的板，基本是自己设计。对于别人的东西，也只是借鉴。我想电子行业本来就是一个高科技的行业，电子行业的老板也应该改改那些守旧的毛病，不然，我想，肯定是没有多少钱赚的。以上两点，就是进入市场空白点的基础，如果你具备以上两点，那么我想你的公司就很有实力。

换一个角度来说，什么样的电源产品才具有强的竞争力呢？本人这样描述：需具备两点，一是技术优势，二是成本优势。技术优势当然是说，你所做的东西，因为技术的问题，别人做不了，因此别人也不可能去抢你的市场了，不过这就要求你技术很牛，能人之所不能。二是成本优势，这可能得说一下中国的国情了，因为中国人大多数是穷人，大多数私营企业也都是很会精打细算的，一般来说，只要你做的东西能满足他的基本需求，他马上考虑的东西就是价格问题了。也就是说，在满足了客户的基本需求过后，要尽量降低其价格。技术优势和成本优势可能有时候是矛盾的，这要看你怎么处理了。记得看到网上有人说，当一件产品的技术含量上去后，成本也跟着上去了，还是没有市场，一脸的无耐之情。我个人对这个问题是这样看的，技术的发展，一方面，是要让电子产品的功能越来越多，越来越好，另一方面，又是让其成本越来越低，越来越面向大众。如果说一件产品，其成本随着功能上升而不断上升，那么我则认为这样的东西可能并不具备什么技术优势，因为它已经背离了市场。所谓的技术优势，一定要根源于市场。可能有些东西，在实验室里做出来效果很好，但量产的时候，却是种种问题，那么我认为，这样的东西也是没有什么技术优势的。当然在很多时候，新的功能要求用新的元件，这时候，会使产品的成本上升，不过你要将其控制在一个客户可以接受的范围内，否则，你就是把它做出来，也是没有实际意义的。我认为，技术和成本两者，即相互促进，又相互制约的，一方面，技术的进步降低了产品的成本，另一方面，技术的进步可能又升高了产品的成本，当然这是伴随着产品功能的上升而上升的。其实不管怎么做，就是一点，要提高性价比，即一方面，提高产品的技术含量，另一方面，在保证产品的功能的前提下，尽量降低其成本。

因此，我认为，如果想在开关电源行业发展，技术优势是第一位的。只有有了技术优势，才有了去谈成本优势的资格。现在，那些没有技术的东西，成本低得不能再低了，利润已经非常的低了，根本就榨不出什么油水来了，对这些东西，再谈什么成本优势，根本就没什么意义。对于那些技术含量高的东西，是有很大的利润空间的，这时候你才能去降其成本，才能保证你有钱赚。因此说，技术是基础，很多时候，技术的空白点就是市场的空白点。不然为什么很多公司都打着民营高科技之类的牌子。就这个问题，我发表自己的一点看法，还是那句话，中国的企业惰性太大，总是搞那一套迂腐的东西，虽然很多公司说是高科技，实际上呢，却是在排斥新技术，宁愿去做那些别人做了一遍又一遍的东西，搞的是一些加工性质的东西。说直接点就是，十有八九是挂羊头卖狗肉而已。不好意思，

本人说话有点刺。

我个人在这个行业呆的这三年多，大多数时间，都是在小功率的，没有技术含量的范围内打转，因此，深深知道，要想在这个范畴内有所发展，是不太可能的。因此，在两年前，我就向大功率和特种电源行业方向发展，不断的去探索新的技术，不断的去尝试。但是呢，一直都没有办法一展鸿图，因为那些老板们不愿意去接受新东西，因为新东西有风险。我想自己开一家公司，可惜没钱，但我总是在作准备，有机会要随时干起来。我想了很多未来的发展之路，最多的一个问题就是，如果我现在刚刚开起一家做电源的公司，我会怎么样去拟定自己公司的发展之路，怎么样在这个行业中成为佼佼者？

首先，当然，我不会再做那些简单的，没有技术含量的东西，我的目标是不断的去发现新的市场，并且建立一个优秀的技术团队，不要求我的队员有多少年的工作经验，但我要求他们都有非常强的想象能力，非常强的创新精神。不再投资去办自己的工厂，因为加工的那点利润实在是太难了，要把全部精力集中到研发新产品上来。要求对市场反应快，就不能有太大的体系，公司规模亦小，下达指令要快，我想，如果我有这么一家公司的话，我一定能做出不小的成绩。不过以上只是幻想，因为没钱，只能去做实际的事。

已经是 2006 年了，总也想寻求一些新改变，人总要进步。我和我的朋友成立了一个技术组，我们都是做开关电源的，起了一个名字叫天杰诚信，我们这里一共有三个工程师，还有两个技术员，实际上都是很好的朋友而已，暂时也是没有办法聚在一起，还是各自打工，经常一起联系，相互讨论一些技术问题，有的时候互相帮一下忙。这就是我为我未来公司准备的优秀技术团队。打工打了三年多，深刻的感觉到一点，那就是，很多老板真的是昏哪，太迂腐了。我本人也是在这个行业混了三年多，一无成就，还好有几个做技术的朋友。我认为我一直都没有被重用过，原因有二：一是，我 2002 年来到深圳，因为没有大学毕业，我大学只读了一年，中途辍学的，没文凭，大公司进不了门。二是，我年龄小，一般我这个年纪，大学才刚毕业，更何况我两三年前，不少小公司的老板，直接用你的年龄去量你的水平，因此我为这一点很不爽。到了现在，我才知道，我们这样的人，想去打那种死工，是永远也没有出路的，技术牛怎么样，人家不承认你，就这样。2006 了，不能再象原来那样，应该有一个新局面。所以，我想寻求技术合作，不想再打那种死工，我希望找到一家小厂，唯一的要求是，老板要精明，有创新精神，不迂腐。待遇是希望低的底薪加高的提成，不单单只是做一个项目工程师的工作，还有管理的，市场上的工作，全面发挥出个人的所长来。我希望能参与老板的决策，而不象一般那样，明知道老板做的是错的，也不能说什么，明明知道那样是亏本的，还要跟着他去那样搞，实在是没什么意义。我和我的朋友们现阶段正在开发一系列的低压大电流电源的低成本方案，具体请看一下下帖。<http://www.dianyuan.com/bbs/d/37/66076.html> 如果有哪位精明的老板能识得我这个人，肯给我机会，日后我将给他丰厚的回报。有意的老板，请先发邮件和我联系。tangtianyitc@163.com

天杰诚信技术组：李堆成