

ОТ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ ДО ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ

ПРОДУКЦИЯ ДКС – ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ДЛЯ ЛЮБЫХ ОБЪЕКТОВ



Очевидно, что функционирование любого объекта невозможно без устойчивого электро-снабжения. И эксперт в этом – компания ДКС, более 35 лет поставляющая на электро-технический рынок высококачественную продукцию. Редакция журнала «Энергосбережение» обратилась к Дмитрию Трушу, директору департамента коммуникационного маркетинга компании ДКС, с просьбой рассказать о развитии и достижениях компании, а также о разработках ДКС, которые можно ожидать на рынке в ближайшее время.

ИНТЕРВЬЮ



ДКС – один из крупнейших российских производителей в своей отрасли. Как сегодня устроено производство компании?

Основа всей бизнес-модели ДКС – наша производственная инфраструктура. Более 90 % продукции ДКС изготавливается в России – на собственных мощностях в Твери, Новосибирске и Владивостоке. Первым шагом на долгом пути ДКС стало производство гофрированных труб, с которого компания начинала свою историю в 1998 году. С тех пор наш ассортимент вырос до более чем 45 000 позиций.

Мы выпускаем не только кабеленесущие системы и электроустановочные изделия, но и современные решения для автоматизации, ИТ-инфраструктуры, молниезащиты, противопожарной защиты и даже зарядные станции для электромобилей. Производственные площади в Твери уже превышают 5 гектаров, и мы активно расширяемся: сейчас, например, строим ванну горячего цинкования в Новосибирске – она станет крупнейшей в России.

Как обеспечивается контроль качества и надежность вашей продукции?

Компания ДКС – сторонники честного подхода. В нашей независимой сертифицированной лаборатории испытываются не только наши изделия, но и продукция партнеров по рынку. Если в характеристиках наших изделий заявлена допустимая нагрузка – значит, она реально выдерживается и это подтверждено испытаниями.

Есть у нас также «дворец качества» – комплекс, где продукция тестируется круглосуточно: на прочность, огнестойкость, морозостойкость и стойкость к коррозии. Скоро мы также запустим отдельную

лабораторию под направление автоматизации. Внимание к качеству у нас системное: начиная от R&D и заканчивая испытаниями каждой новой линейки.

Какие технологические новинки вы разрабатываете сейчас?

Мы выходим за рамки классического понимания электрооборудования. Так, в Твери уже запущено производство собственных автоматических выключателей. Это крайне значимо, поскольку в России за последние 40 лет таких производств не создавалось. Мы разрабатываем также зарядные станции EOS Charge для электромобилей и smart-систему управления домом AVANTI на базе IoT. Эта система сможет регулировать микроклимат, управлять освещением, выявлять неполадки в электросети – и все это в автоматическом режиме.

Также компания ДКС активно развивает ИТ-направление. У нас есть собственный мини-ЦОД NetOne – решение формата Plug & Play: без серверной комнаты, с интегрированным охлаждением и пожаротушением. Запустили мы и систему Ratio-T для управления заводскими процессами – сначала опробовали на практике на собственном производстве, теперь готовим к выводу на рынок.

Вы затронули тему бытовых решений. Выходите ли вы на розничный рынок?

Да, и делаем это последовательно. Сегодня на маркетплейсах уже доступны модульные щитки FRAME, линейка электроустановки KANT, розетки AVANTI, зарядные станции, молниезащита. Поддержка – тоже на уровне: у нас есть мобильное приложение для частных электриков и чат-бот на сайте, где можно быстро получить техническую консультацию.

Какие группы потребителей для вас сейчас приоритетны?

Мы разделили розничный рынок на несколько сегментов. Первый – это электрики: они не конечные потребители продукции, но их мнение влияет на выбор конечных пользователей. Второй – профессиональные installеры и компании. Третий – дизайнеры и архитекторы, для которых приоритетны качество, эстетика и технологичность.

Работаем мы также с проектными институтами, сборщиками щитков и OEM-компаниями. У каждой аудитории – свои потребности, поэтому мы выстраиваем точечные маркетинговые кампании под каждую.

ДКС активно работает за пределами России?

У нас есть представительство в Казахстане – охватываем всю Центральную Азию. Алматы – логистический хаб ДКС. Многие западные компании после ухода из России перешли туда, и мы готовы предлагать локальные технологические решения инвесторам, работающим в регионе.

Что касается масштабных проектов, в России мы реализуем высокотехнологичные объекты на Дальнем Востоке, в том числе для отрасли СПГ. Это требует мощной логистики и



развитой складской системы. В этом регионе у нас налажено производство наиболее ходовых позиций.

Склады у ДКС роботизированные. Так, центральный склад в Твери – это два девятиэтажных автоматизированных куба с минимальным участием человека. Все процессы завязаны на внутреннюю ERP-систему: заказ обрабатывается, комплектуется и отправляется почти без участия оператора. Это снижает вероятность ошибок и увеличивает эффективность работы, так как роботам не нужен ни сон, ни отдых.

Каким вы видите будущее компании в текущих условиях?

Смотрим в будущее с осторожным, но уверенным оптимизмом. Да, экономическая обстановка сейчас непростая, но наш опыт показывает, что мы неплохо адаптируемся к новым условиям. Сейчас мы видим высокий спрос на качественные инженерные решения, особенно в частном секторе. Люди вкладываются в обустройство жилья, бизнес – в инфраструктуру. Мы развиваемся, перевыполняем план и готовим новые линейки. ДКС – это не просто кабель-каналы. Это платформа технологического роста. ♦

<https://www.dkc.ru/>