

Обратная связь: поставщик глазами партнера

ООО «ЛионТех» (Санкт-Петербург), поставщик комплексных решений для сборки изделий электроники любой сложности, в этом году исполнилось восемь лет. Несмотря на столь «юный» возраст, компания смогла стать реальным конкурентом существующим десятилетиями именитым гигантам в области поставок оборудования для электронной промышленности.

Наверное, сегодня среди контрактных производителей электроники невозможно встретить предприятие, на котором используется устаревшее оборудование. Современные производственные мощности — фактически залог выживания на этом конкурентном рынке. Разумеется, каждая компания при выборе оборудования и его поставщика исходит из насущных потребностей — своих, заказчика и рынка в целом. Но в нынешних сложных экономических (и политических) условиях актуальным становится освоение новых направлений. В связи с этим опыт партнеров компании «ЛионТех» видится нам весьма полезным для тех производителей электронных изделий, кто пока еще не определился с выбором.

Конструкторское бюро «КБ-71» (Москва) — российская производственная компания полного цикла, ориентированная на разработку и производство современных устройств промышленного и бытового назначения. В КБ разрабатываются системы освещения на базе светодиодов, для чего на предприятии установлены линии по металлообработке и изготовлению/монтажу электронных компонентов. На вопросы нашего корреспондента отвечает генеральный директор компании Павел ДОБРОВОЛЬСКИЙ.

— **Что отличает ваше предприятие от других подобных?**

— Наш завод входит в число наиболее современных (с точки зрения инноваций и мировых тенденций в приборостроении) предприятий, построенных на частные инвестиции. Поэтому далеко не в последнюю очередь мы делаем акцент на отношении к сотрудникам и современную организацию труда.

Мы создавали завод с использованием самых последних технологий и тенденций, выстраивали схемы производства труда, опираясь на современные методы организации производства, такие как кайдзен, система бережливости, опыт европейских стран и т. п. Такой подход в итоге позволил нам снизить накладные расходы и трудозатраты, максимально повысить эффективность труда. Поскольку наш завод располагается в Московской области, основной штат работников — местные жители. Они в значительной степени знакомы, подчас дружат между собой и ощущают сопричастность в том, что делают. Мы активно работаем с администрацией г. Видный, размещаем светодиодное освещение в городских парках, на фасадах административных зданий. А поскольку жители города и наши работники сталкиваются с этим повседневно, они гордятся тем, что сделано их руками. Также мы продвигаем активные социальные программы,



Павел ДОБРОВОЛЬСКИЙ,
генеральный директор «КБ-71»

организуем дни открытых дверей, приглашаем школьников на наше производство, где демонстрируем высокую технологичность завода и новые методы работы. Здание у нас изначально построено с ориентацией на определенные социальные группы, мы учитываем их потребности, обращая внимание на наличие пандусов и поручней, на высоту ступенек и т. п. Для людей с ограниченными возможностями мы создали определенную квоту мест и разработали специальные программы адаптации. На нашем производстве вы можете увидеть и самые современные методы организации труда, и самые актуальные технологии.

— **На что вы ориентировались при выборе поставщика?**

— Строительство завода в России — это такой шаг, который уже говорит о том, что продукция будет удовлетворять запросы внутреннего рынка. Кроме того, мы считаем справедливым шагом тренд на импортозамещение и стараемся по возможности использовать материалы российских производителей.



Производственный комплекс ООО «КБ-71» в зоне «Технопарк 4 М» (Московская обл.)



Производственная линия для сборки светодиодных светильников и светодиодных инженерных систем российской производственной компании ООО «КБ-71»

— Почему вы выбрали своим партнером именно «ЛионТех»?

— Компания «ЛионТех», как поставщик оборудования, показала нам наиболее привлекательной по нескольким основным параметрам. Прежде всего, при выборе поставщика мы рассматривали наличие технической поддержки и системы обучения персонала. В этом плане «ЛионТех» продемонстрировал свой профессионализм за счет наличия учебного центра для операторов станков (мы все понимаем, что простой оборудования — это прямая потеря предприятия). Другой момент — поставка оборудования в комплексе. Мы покупали не отдельные элементы оборудования, а производственную линию. И те задачи, которые мы поставили перед специалистами «ЛионТех», они успешно выполнили: был правильно сделан инженерный расчет и подбор оборудования именно под наши задачи.

— Поделитесь планами на будущее.

— Мы хотим выйти на плановую мощность (360 тыс. светильников в год) и после этого уже будем думать о расширении. Оборудование мы подбирали, рассчитывая именно на эту плановую мощность.

— Кроме производства светодиодного оборудования, какими еще направлениями (в каких отраслях) вы планируете заниматься?

— Светодиодное оборудование — хоть приоритетное, но не единственное направление деятельности нашего КБ. Компания занимается производством и выпуском комплексных систем учета энергоресурсов, позволяющих значительно экономить время обычного человека при их контроле. Это бытовые импульсные регистраторы воды, которые позволяют снимать показания с водосчетчиков, установленных в любой части помещения, в том числе и в труднодоступных местах.

О перспективах развития линейки импульсных регистраторов воды рассказывает директор по маркетингу ООО «КБ-71» Андрей ГОЛОВЧЕНКО:

— Нашей компанией ранее были выпущены два импульсных регистратора — «Волна-1» и «Волна-2». Новый прибор «Волна-3» позволяет снимать показания с любых счетчиков, оборудованных импульсным выходом, оснащен тремя разъемами для подключения датчиков затопления, задымления, температуры и отключения электроэнергии — то есть регистрировать все те показатели, которые необходимы для дистанционного мониторинга. В случае возникновения аварийной ситуации пользователь получает SMS-уведомление в режиме реального времени. Следующий прибор из этой линейки («Волна-4») будет оснащен устройством, которое, к тому же, позволит дистанционно управлять приборами. На сегодня

мы сотрудничаем с научно-производственным объединением, которое дистанционно управляет системами освещения удаленных предприятий, входящих в состав РАО ЕЭС. Совместно с нашими партнерами мы создали аналогичную, но несколько упрощенную систему для бытового применения. Благодаря ей потребитель за доступные средства (15–20 тыс. руб.) сможет приобрести систему и дистанционно управлять электроприборами. Например, выехав из городской квартиры в загородный дом, владелец сможет дистанционно включить электросауну, чтобы она прогрелась к его приезду. Систему легко установить, просто настроить и удобно использовать. Это основной принцип нашей компании — легко, просто, удобно. Все должно быть доступно и интуитивно понятно — и в установке, и в эксплуатации. Мы высоко ценим такой важнейший ресурс, как время, и, создавая наши продукты, делаем все возможное, чтобы его в нашей жизни хватало на все.

Цените свою жизнь, цените свое время!

«КОМПАС ЭЛЕКТРОНИКС» (Москва) — научно-производственная компания, которая предоставляет комплексные услуги в области контрактной разработки электроники, от участия в разработке изделия до полной его сборки. Возможность получить готовый продукт «из одних рук», не затрачивая дополнительных усилий по поиску и координации работ



Импульсные двух- и шестиканальные регистраторы расхода воды серии «Волна»



Заготовки ООО «КБ-71» для шестиканального регистратора расхода воды «Волна-2»



Производственный цех SMT-монтажа компании «КОМПАС ЭЛЕКТРОНИКС»



Участок финишной сборки



Участок контроля собранных печатных плат на производстве «Компас-Электроникс»



Участок ремонта сложных изделий, укомплектованный оборудованием компании «ЛионТех»

рии были основополагающими при выборе производственной линии?

Олег Гаврусь: Основной критерий — это качество как самого оборудования, так и выпускаемой на нем продукции. Также нам были важны условия дальнейшего обслуживания (техподдержки), помощь в установке этих линеек и, безусловно, цена. Поскольку с «ЛионТех» нас связывают длительные отношения, относительно поставщика не было сомнений. Специалисты «ЛионТех» помогли нам решить все вопросы, связанные с оборудованием.

Сергей Ковалев: При выборе СМД-оборудования критерии оценки были простые: низкая цена, достаточно высокое качество и наличие полноценного сервисного обслуживания. На момент обращения в «ЛионТех» у нас не было опыта работы с оборудованием компании MIRAe. Сейчас мы работаем на автоматах установки компонентов MIRAe порядка четырех лет, и простоев по причине сбоев оборудования у нас практически не было. Оборудование «ЛионТех» позволяет нам выполнять самые разные задачи — от простой установки элементов до тестирования, вибро- и термоиспытаний. То есть, по сути, мы можем выполнять замкнутый цикл производства продукции «под ключ».

с несколькими контрагентами, а также сразу оценить и выявить технологичность всей конструкции, в том числе печатной платы, корпуса, жгутов, проводов и т. д., в итоге позволяет заказчикам предприятия снизить трудоемкость изготовления, повысить качество изделия и, соответственно, уменьшить стоимость готовой продукции. На вопросы журнала отвечали генеральный директор компании Олег ГАВРУСЬ и технический директор Сергей КОВАЛЕВ.

— **Расскажите, пожалуйста, о вашем производстве.**

Олег Гаврусь: Наше производство было основано пять лет назад, мы занимаемся контрактной сборкой электронных изделий любой степени сложности — как бытового назначения, так и для ответственных применений. Думаю, что в этой области на сегодня мы являемся одним из лучших контрактных производств. Конечно, в нынешней рыночной ситуации очень сложно так работать, поскольку количество заказов резко снизилось. Но, как ни странно, запросы рынка растут. И мы качество не снижаем, в сроки укладываемся.

— **Расскажите о своем опыте подбора оборудования для СМД-монтажа. Какие крите-**

— **Поделитесь дальнейшими планами.**

Сергей Ковалев: Работы по переоснащению и дооснащению производства мы не прекращаем. Сейчас ведутся переговоры о покупке нового оборудования. Идеального производства не бывает, технологии постоянно меняются, поэтому работа есть всегда.

«Крафтвей» (Москва) — крупнейшая российская производственная компания в сфере информационных технологий, спектр выпускаемой продукции которой включает персональные компьютеры для бизнеса и дома, рабочие станции, терминальные системы, серверы, системы хранения данных, активные контрольно-кассовые машины, мониторы, компьютерную периферию и т. п. С нами беседовали генеральный директор компании Антон ПАРКАНСКИЙ и директор по производству Илья ПОДЛИПАЕВ.



Антон ПАРКАНСКИЙ, генеральный директор «Крафтвей»



Илья ПОДЛИПАЕВ, директор по производству компании «Крафтвей», демонстрирует работу конвейера по сборке компьютеров



Производственный цех сборки электронных изделий компании «Крафтвей»



Сборочный конвейер и установка для пайки волной компании «Крафтвей»

— **Расскажите, пожалуйста, о вашей компании. Как родилась идея организовать производство? Какую позицию занимает ваша компания на рынке, есть ли у вас конкуренты?**

Илья Подлипаев: Компания родилась в 1993 г., и в сферу наших интересов тогда входило все, что связано с компьютерами: поначалу это была дистрибуция, затем, в 1996 г., мы резко изменили свой курс и стали производителями. Так уж устроен мир бизнеса: если хочешь выжить, должен идти на шаг впереди. Еще в 1994 г. мы заложили первый камень завода в г. Обнинск, а в 2007 г. этот завод был введен в эксплуатацию. Производство подразумевает под собой целый ряд процессов, таких как освоение новых продуктов, разработка того, чего на рынке еще не было, изменение номенклатуры под потребности клиентов и т. д. Одной из составляющих всего этого был выпуск печатных плат. Разрабатывали мы их на тот момент уже сами, и пришли к тому, что и производить их хотим самостоятельно.

У нас есть ряд решений, уникальных не только для отечественного, но и для мирового рынка. В текущей ситуации мы являемся одними из лидеров в своей отрасли на российском рынке.

Антон Парканский: Сборщиков компьютеров в России достаточно много, а серьезных современных производств практически нет. Мы слышали, что на юге России запущен еще один завод, но до сих пор наш был единственным. Кроме того, мы являемся не сборщиками, а производителями компьютеров, о чем у нас есть заключение уполномоченных органов (Московской торгово-промышленной палаты), которые провели экспертизу и признали нас российским производством, несмотря на то, что большинство компонентов мы все-таки импортируем из-за рубежа. Наша продукция специфична и имеет определенного заказчика. А что касается наших инноваций — мы производим не просто компьютеры, а защищенные компьютеры. С этой точки зрения конкурентов в стране у нас нет.

— **На что вы ориентировались при выборе поставщика? Почему именно «ЛионТех»? Насколько полученная линия оборудования отвечает вашим потребностям по нагрузке производства?**

Илья Подлипаев: Мы выбирали из нескольких компаний-поставщиков, как отечественных, так и импортных, и остановились на «ЛионТех». Определяющими были два фактора. Во-первых, соотношение цена/качество тех изделий, которые представляла компания. Во-вторых, сервисная поддержка: выезд по России специалистов, которые могут оказать помощь при работе с данным оборудованием.

Антон Парканский: Выбранная нами линия обладает не очень высокой производственной мощностью, но нам более и не нужно. Мы произвели на ней несколько партий плат, которым необходимо было быть выпущенными в России в связи с требованиями заказчика, и имеющая мощность вполне нас удовлетворила. Сейчас мы осваиваем (вместе с МЦСТ) стадию создания плат с российским процессором «Эльбрус» для автоматизированных рабочих мест (АРМ) и для серверов, которые будут в перспективе производиться в нашей стране. В настоящий момент для производства подобных изделий мощности вполне хватает, главное — достичь высокого качества. А что касается количества, то спрос на эти изделия ограничен.

Илья Подлипаев: В основном, мы разрабатываем изделия с ориентацией на внутренний рынок, на российского потребителя. Пока что нам достаточно выпускаемого на имеющейся линии объема, но все идет к тому, что такая линия должна быть не одна. Вполне возможно, что в будущем мы расширимся: установим еще несколько линий — подобного класса или более производительного.

— **Планируете ли вы заниматься новыми направлениями, осваивать новые отрасли?**

Антон Парканский: Линия поверхностного монтажа, которую мы установили и запустили вместе с «ЛионТех», является серьезным и запланированным шагом в рамках развития «Крафтвей» и реализации нашей стратегии по созданию единой доверенной платформы для вычислительной техники, производящейся в Российской Федерации. Если раньше наше производство собирало компьютеры из импортируемых комплектующих, в том числе импортируемых материнских плат (впоследствии мы перешли к проектированию собственных материнских плат, но все равно заказывали их за рубежом), то сейчас мы получили возможность осуществлять поверхностный монтаж спроектированных нами материнских плат здесь. Это стало еще одним шагом как к локализации производства, так и к созданию защищенной вычислительной техники, доверенных платформ и интеграции уже на базовый, низкий уровень платформы средств защиты информации, созданных и разработанных нами. Для нас это новое производственное направление, и компетенции нам еще предстоит наращивать.