

презентация фирмы**ООО «ЭЛЕКТРОКОНТИНЕНТ» – 5 ЛЕТ!**

Сегодня важно не просто выжить в условиях экономического кризиса, дожидаясь перемен к лучшему. Мало просто следовать за событиями, нужно ставить стратегические задачи и работать на опережение ситуации. Именно так считают в компании ООО «ЭлектроКонтинент», динамично развивающейся на белорусском рынке электроники, коллектив которой в своей работе руководствуется своеобразной формулой «Выше качество+больше скорость=ниже цена!»

За пять лет компания прошла путь от поставки печатных плат и электронных компонентов до организации собственного контрактного производства электроники, соответствующего самому современному уровню.

– Чем был вызван данный шаг?

– У нас с самого начала был четкий план стратегического развития работы компании. Мы уже пять лет назад знали, чем будем заниматься сегодня, и знаем, что делать в ближайшей перспективе. Конечно, есть факторы, которые мало зависят от нас, но в целом любой ситуацией можно управлять, и я удовлетворен результатом работы нашей команды. Можно сказать, что стать именно производителем электроники, а не торгующей компанией, нас подтолкнуло бурное развитие электроники в мире, в соседней России и Восточной Европе. Также внушает надежду объявленная правительством программа импортозамещения в нашей стране, направленная на поддержку отечественных производителей не только на словах, – отметил директор ООО «ЭлектроКонтинент» Сергей Юрьевич Шимов.

Несмотря на кризисный 2009 год, мы не испытывали отсутствия заказов. Правда, несколько изменилась их структура, увеличилось количество опытных серий и сократилось массовое производство. Однако начало 2010 года уже внушает нам уверенный оптимизм. Стратегия на партнерские отношения с клиентами полностью оправдала себя: консультируя заказчиков в вопросах разработки и технологий, помогая изготовить образцы и «пилотные» серии, мы привлекаем клиентов с большими объемами и крупными партиями.

Сегодня в списке клиентов ООО «ЭлектроКонтинент» более 250 белорусских компаний, около десятка российских. Экспортная составляющая появилась у нас в прошлом году, но уже уверенно набирает обороты и имеет положительную динамику и потенциал. Сегодня выделяется отдельная группа менеджеров, работающая только с зарубежными клиентами. Я думаю, за этим направлением будущее нашей компании.

Совсем недавно был выполнен очень крупный и ответственный заказ по светодиодному освещению культурных и спортивных учреждений Минска, поэтому приятно осознавать, что в достижениях столицы есть часть и нашего труда.

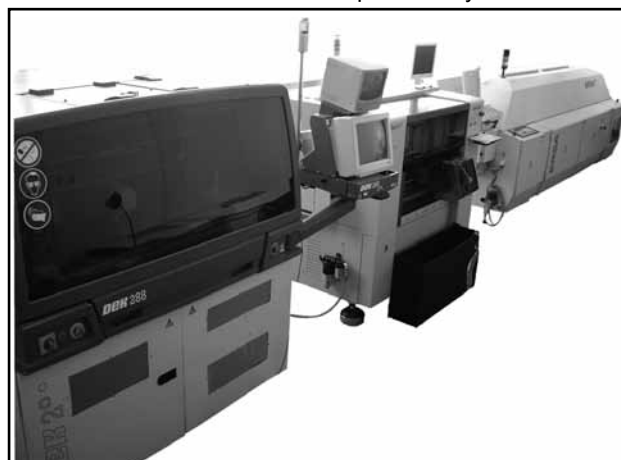
– Сергей Юрьевич, и все же, чем обусловлено решение об изменении основного направления деятельности вашей компании? Ведь имея столь обширную клиентскую базу, вы могли и дальше продолжать торговать электронными компонентами?

– Как я сказал ранее, приобретение статуса высокотехнологичного производителя электроники является составной частью стратегического плана развития предприятия. Тем более, создав технические условия, необходимые для организации массового производства электроники, мы стали очень привлекательными для зарубежных партнеров.

Сегодня предприятие оснащено самым современным автоматическим оборудованием. Наш участок SMD-монтажа – один из самых современных в Республике Беларусь – обеспечивает установку всех типов компонентов с высокой скоростью и точностью: от пассивных типа 0201 до активных компонентов – BGA и microBGA, а также обеспечивает работу по свинцовой и бессвинцовой, отмывной и безотмывной технологиям и по третьему классу IPC610. В процессе работы мы используем передовые технологические процессы и только самые качественные материалы.

Наша производственная линия поверхностного монтажа состоит из самого современного оборудования от ведущих производителей: автомата трафаретной печати DEK, автоматического установщика компонентов Orpal-XII, многозонной печи конвекционного оплавления со встроенной системой управления процессом Ersa Hotflow 7. Линия дополнена ручным манипулятором серии LM901 для выполнения опытных партий и мелких серий.

Автоматический принтер DEK обеспечивает точное нанесение паяльной пасты на печатные платы двойным проходом ракеля с контролируемым компьютером скоростью и прижимом в условиях серийного и крупносерийного производства, с автоматической очисткой трафарета после заданного количества отпечатков. Высокоточный скоростной установочный





автомат фирмы Assambleon-Philips обеспечивает установку всей номенклатуры компонентов. Обладая высокой способностью к переналадке на другой тип изделия в течение 30 минут, он позволяет нашей компании выполнять любые заказы по объему от опытных серий до массового производства. Специально с ориентиром на выпуск продукции на экспорт в европейские страны по бессвинцовой технологии мы приобрели многозонную печь конвекционного оплавления ERSA HOTFLOW-7. И нисколько не пожалели об этом, так как это оборудование позволяет производить сборку наиболее популярных сегодня изделий по светодиодной тематике на алюминиевом основании.

В итоге высокопроизводительное оборудование в комплексе с высоким уровнем подготовки технического персонала и применением сотрудниками современных технологий позволяет компании «ЭлектроКонтинент», одной из немногих отечественных фирм, предложить клиентам полный цикл услуг по контрактному производству электроники в Беларуси от поставки электронных компонентов и печатных плат до автоматической сборки изделий и поставки готового изделия в сборе.

– Что вам в конечном итоге дало изменение статуса компании, кроме дополнительных хлопот?

– Во-первых, мы стали независимыми от конъюнктуры цен внешних рынков на составные части электронных изделий, теперь сами устанавливаем цены, что выгодно и нам, и нашим клиентам, потому что, как правило, наши цены значительно ниже. Во-вторых, значительно увеличилась скорость выполнения заказов по производству электроники, так как внутри одной компании проще регулировать взаимодействие между подразделениями, отвечающими за фазы производственного цикла, чем при размещении заказов в нескольких компаниях. В-третьих, компания теперь все более активно продает продукцию собственного производства с маркировкой «Сделано в РБ». А это в том числе и гордость за страну. Ведь теперь мы сами можем производить то, что раньше закупалось за границей. А это значит, что в бюджет поступают дополнительные средства в виде налогов, не нужно тратить валюту на закупку комплектующих. В наших

планах – создание новых рабочих мест на производстве в ближайшем будущем и т.д.

В итоге возможность практической реализации сквозного цикла производства электроники дает нам солидное конкурентное преимущество. Ведь зачастую клиент хочет получить на выходе уже готовое изделие, не тратя свое время на промежуточные этапы, а порой даже, не имея для этого практических навыков (закупка комплектующих, освоение или приобретение необходимых технологий, производственный процесс и т.д.).

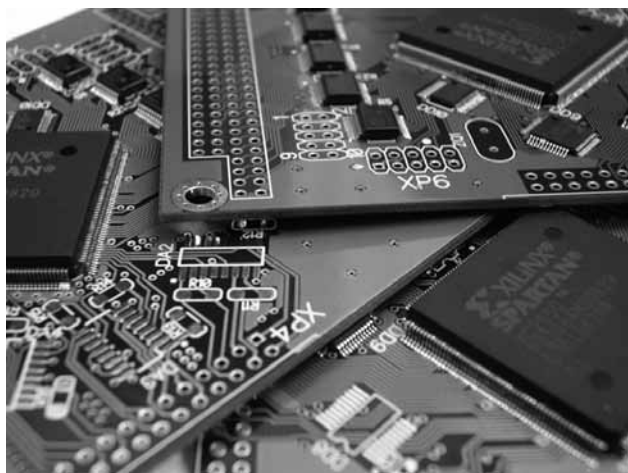
Теперь мы как производители отвечаем за полный производственный цикл. А это во многом и вопросы обеспечения качества и надежности электронных изделий. Мы работаем только с проверенными партнерами, поставляющими электронные компоненты и печатные платы, что позволяет избежать применения в изделии некачественных комплектующих и материалов, выдерживать необходимую технологическую дисциплину при производстве. Все это позволяет увеличить объемы поставок и сэкономить время, так как при этом не нужно размещать заказы у промежуточных фирм, а в итоге снизить конечную цену изделий.

– Думаю, что это выгодно и вашей компании, и заказчиком. А как к вашему новому статусу отнеслись конкуренты?

– Ну, по большому счету, компаний, предлагающих полный цикл производства электроники, в стране немного. Можно сказать, что их единицы. За пять лет работы со всеми конкурирующими компаниями у ООО «ЭлектроКонтинент» сложились традиционно хорошие партнерские отношения.

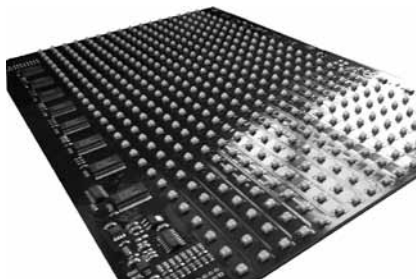
– А вы не преувеличиваете, Сергей Юрьевич?! Ведь участие в бизнесе, как писали в учебниках по экономике, предполагает жесткую конкуренцию, особенно в условиях финансового кризиса...

– Только не в Беларуси. У нас конкуренция в отличие от наших соседей цивилизованная, то есть подразумевает партнерское отношение к коллегам по бизнесу. Здесь не ведут борьбу за каждый заказ, используя любые методы. Думаю, это обусловлено менталитетом белорусского народа, да и страна у нас не такая большая. Все фирмы





электронной отрасли прекрасно друг друга знают, это как закрытый клуб: попасть в него очень сложно, а выпасть из колоды можно очень легко. Как говорится, если сегодня кому-то грубо подставишь ножку в бизнесе, то об этом вскоре станет известно всем.



– К слову, сегодня многие и вполне заслуженно сетуют на негативные последствия мирового экономического кризиса... Видимо, ваша компания в этом смысле не стала исключением?

– Не все так однозначно. Анализ нашей финансовой деятельности за 2009 год показал, что объем продаж по сравнению с 2008-м снизился на 5%, при этом общая прибыль увеличилась на 10%. За счет чего? Благодаря своевременной переориентации компании с торговли на производство. Поэтому сегодня с уверенностью можно сказать, что мы сделали верный выбор! В минувшем году в Беларуси наблюдалось сильное падение внутреннего спроса на электронику со стороны отечественных предприятий. Поэтому в этой ситуации, на мой взгляд, необходимо активнее внедряться на внешние рынки.

Все предпосылки для этого есть. У нас в стране выше квалификация и ниже стоимость рабочей силы, чем у соседей, хорошее географическое положение, стабильные законодательство и ситуация, без потрясений и изменений правил ведения бизнеса.

– И насколько вам это удается?

– Сегодня мы успешно сотрудничаем с партнерами в России, Германии, Канаде, Китае и Гонконге. За последнее время появились перспективные контакты в Литве и Чехии, которые позволяют выйти на восточно-европейский рынок с интересными предложениями. К примеру, планируем реализовывать на своей производственной базе китайские разработки, а готовые изделия затем продавать в Европе. Конечно, международная кооперация сегодня приобретает особую привлекательность, но в то же время порождает немало таможенных и иных проблем в процессе внешнеэкономической деятельности. Так, к примеру, для выпуска готовой электронной продукции большую часть комплектующих электронных компонентов мы вынуждены ввозить из других стран (у нас просто разрушена целая отрасль промышленности, выпускающая электронные компоненты) и соответственно включать таможенные пошлины и НДС в конечную стоимость товара. В итоге выпущенная нами или другими предприятиями продукция является изначально неконкурентоспособной на внешних рынках, а ориентироваться только на Беларусь мы не можем по причине низкого внутреннего спроса.

– Есть ли выход из данной ситуации?

– Очень радует вхождение нашей страны в Таможенный союз с Россией и Казахстаном. Если все межгосударственные договоренности будут выполняться сторонами, то это сулит нам очень хорошие перспективы.

Например, в плане работы с европейскими партнерами: данную проблему можно решить, организовав производство в свободной экономической зоне при наличии серьезных партнеров и производстве крупных партий продукции.

– Сергей Юрьевич, 2010-й в нашей стране объявлен Годом качества? Как вы относитесь к реализации подобной задачи?

– Качеству своей продукции мы уделяем большое внимание. Нашими специалистами проводится тщательная конструкторская и технологическая проработка каждой партии изделий на всех этапах производственного цикла. Выпускается внутренний документ, в котором отражены основные технологические операции, указаны термопрофили оплавления, микрошлифы с платы и т.д. Мы всегда можем определить, когда и кем монтировалась та или иная плата, а данные по прохождению любого заказа, выполненного нашей компанией, хранятся в электронном виде с момента ее основания.

Также мы серьезно относимся к повышению квалификации наших специалистов на курсах и семинарах. В этом плане очень полезен обмен профессиональным опытом с зарубежными партнерами.

– По-моему, вы еще забыли упомянуть о кадровом потенциале?

– Безусловно, потому что кадры издавна решают все! Беларусь традиционно имеет сильную научную школу в электронной отрасли, программировании и проектировании цифровых устройств. Но, на мой взгляд, этот потенциал реализован не полностью, даже можно сказать, что он не использован вовсе. Такие выводы я могу сделать на основе собственного опыта последних лет. Что я вижу у кандидатов, проходящих на собеседование к руководителю фирмы? Очень сильную теоретическую подготовку при полном отсутствии практических и деловых навыков. В результате приходится идти на компромисс и готовить сотрудника к практической работе заново. Поэтому мы очень ответственно подходим к подбору технического персонала: одним из обязательных конкурентных требований для менеджеров и инженеров является свободное владение техническим английским языком.

В завершение хочу сказать, что у нас очень большие и ответственные планы на будущее, которыми мы готовы поделиться с читателями вашего журнала в серии статей.

Беседу вел Алексей Безвесельный.

220026, г. Минск, пер. Бехтерева, 8, оф.35.

Тел./факс: +375 (17) 296-31-61, 205-06-94.

Моб. тел.: +375 (29) 705-04-15 (МТС), +375 (29) 653-99-18, 115-35-75 (Velcom).

E-mail: info@elcontinent.com <http://www.elcontinent.com>