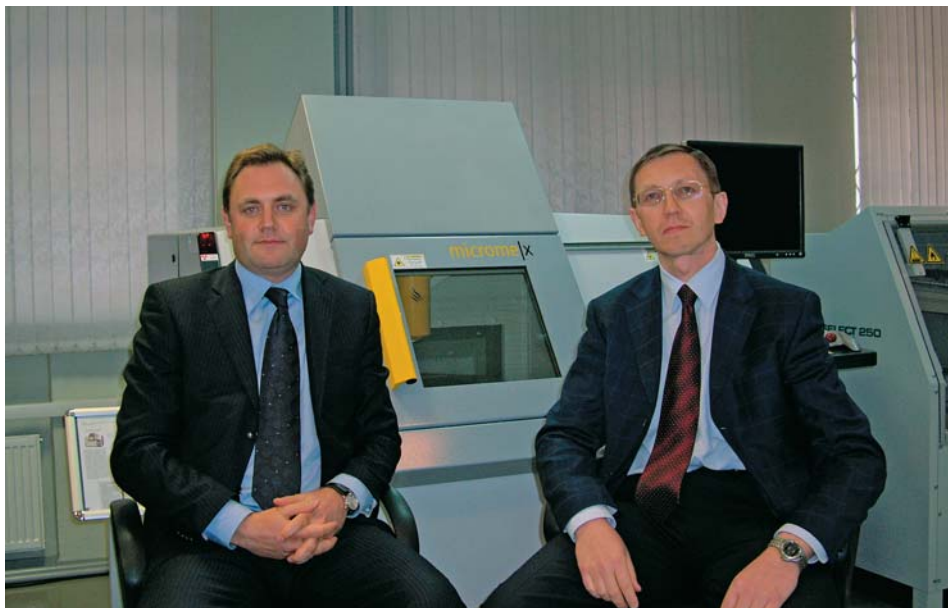


# ЗАО Предприятие ОСТЕК: подводя итоги 15-летней работы



**С первых номеров нашего журнала мы активно сотрудничаем с Предприятием ОСТЕК — признанным лидером на российском рынке по поставкам технологического оборудования. В этом году компания отпраздновала свой пятнадцатилетний юбилей. Предлагаем читателям развернутое интервью, которое дали нашему журналу Генеральный директор Вадим Вениаминович Гаршин и первый заместитель Генерального директора Александр Геннадиевич Разоренов.**

— *Стартовав в 1991 году, когда отечественная электронная промышленность фактически рухнула, ваша компания занялась совсем непопулярным на тот период бизнесом. На что вы тогда рассчитывали?*

— Мы по образованию конструкторы-технологии электронной аппаратуры и работали до 1991 года в Центральном научно-исследовательском технологическом институте (ЦНИТИ), где занимались вопросами автоматизации сборочно-монтажных производств электронной аппаратуры. Мы изучали технологии производства электроники, мы это знаем и любим. Поверхностным монтажом начали заниматься в начале 1980-х годов, еще работая в ЦНИТИ. В те годы это была самая передовая технология, технология будущего. Это тема, которой было интересно заниматься, и было много идей, которые хотелось реализовать. Когда резко сократилось государственное финансирование научно-исследовательских работ и все

вокруг, как вы говорите, рушилось, для большого НИИ было невыгодно зарабатывать копейки на поверхностном монтаже, находящемся в зачаточном состоянии. А мы готовы были работать на энтузиазме и рассчитывали на то, что наши знания будут востребованы. Больших проектов не было, но для двоих специалистов можно было подыскать работу по специальности, которая позволяла выживать в те непростые времена. Тогда мы не столько думали о какой-то перспективе, сколько пытались найти применение своим знаниям. Но, при этом, понимание того, что без технологии поверхностного монтажа российская промышленность не сможет развиваться, у нас было всегда.

— *Как компания развивалась дальше?*

— За 15 лет произошло много событий, повлиявших на развитие компании. Обо всем рассказать невозможно. Поэтому расскажем только о самых ключевых моментах.

В 1991–1993 годах была проделана большая работа по пропаганде преимуществ технологии поверхностного монтажа, помощи разработчикам аппаратуры по переводу изделий на новую технологию и разработке новых изделий, информационной поддержке специалистов предприятий-изготовителей электроники. В частности, Предприятием ОСТЕК в 1992 г. был организован первый в странах бывшего СССР международный симпозиум ASSOLD (Assembly Soldering) в области технологии поверхностного монтажа. В симпозиуме ежегодно принимало участие более 100 предприятий электронной промышленности из России и стран СНГ. Всего было проведено три таких мероприятия.

Благодаря такой деятельности Предприятие ОСТЕК получило известность в странах бывшего СССР и дальнего зарубежья, а мы обогатились опытом общения с иностранными фирмами и наработали значительное число контактов.

Следующей значительной вехой в истории ОСТЕК было начало поставок импортного оборудования начального уровня из Европы и Японии в 1993 году. Мы заключили соглашения с рядом зарубежных фирм-производителей, сформировали ассортимент оборудования для комплексных решений, получили первый опыт внедрения проектов «под ключ». Нами был сформирован комплект оборудования начального уровня — небольшой настольный автомат, печь, устройство для трафаретной печати. С этого момента начались первые поставки и первые проекты по внедрению комплектов оборудования для небольших производств.

— *Насколько известно, в 1990-х годах Предприятие ОСТЕК позиционировало себя, в частности, как поставщик электронных компонентов.*

— Действительно, на первых порах мы также осуществляли поставки и электронных компонентов для поверхностного монтажа, став одним из первых поставщиков импортной элементной базы на российский рынок. Это было связано с тем, что многие заказчики оборудования не могли самостоятельно найти качественные зарубежные компоненты, так как рынок поставок ЭК находился тогда в зачаточном состоянии, и мало кто мог осуществлять поставки ком-

понентов для поверхностного монтажа. Мы с самого начала старались предложить клиентам полный комплект, включающий в себя всю линейку оборудования, материалы, а также компоненты, преимущественно пассивные. Со временем компонентный рынок стал развиваться, появилось много компаний-поставщиков, и мы отошли от непрофильного для нас направления.

Очень важным этапом развития является организация в 1995 году выделенной сервисной службы по запуску и обслуживанию оборудования, технической поддержке клиентов. Вначале это был всего один специалист. Сегодня их 25, это целое направление, включающее отдел сервисного обслуживания и технической поддержки, отдел технического обучения и информационной поддержки, технологический центр. ЗАО Предприятие ОСТЕК обладает самой крупной и профессиональной сервисной службой в России, и эта служба постоянно развивается. Для нас стратегически важно постоянно обеспечивать лучший сервис для всех наших клиентов.

В 1996 году Предприятие ОСТЕК пополнило спектр поставляемой продукции оборудованием для крупносерийных производств, заключив соглашение с рядом мировых лидеров, в том числе компанией Philips EMT. В 1997 году был реализован проект внедрения первой в России крупносерийной сборочной линии для поверхностного монтажа на заводе ЭЗАН. С этого момента, с небольшим перерывом, вызванным дефолтом 1998 года, началась история реализации наших проектов по оснащению крупносерийных сборочных производств. Среди них наиболее крупные и современные в России производства, такие как «ЛВС-Электроникс», «Фаствел», «Альтоника», «Элара» и многие другие.

Новый импульс деятельности Предприятия ОСТЕК придал переезд в новое здание, которое было спроектировано специально под наши задачи. Дело в том, что проблемы с площадью на старой территории очень сдерживали наше развитие. Сегодня компания занимает площадь, в десять раз превышающую прежнюю. В новом здании мы создали самый крупный в нашей стране демонстрационный зал, в котором постоянно находится более 50 единиц самого передового оборудования, в том числе полностью автоматическая линия поверхностного монтажа для крупносерийного производства с автоматической оптической инспекцией и рентгеновским контролем. У нас есть собственный конференц-зал, в котором проводятся семинары и обучение специалистов предприятий-заказчиков. Мы существенно повысили качество обслуживания клиентов за счет современного оборудования и программного обеспечения, оптоволоконной связи. Получили возможность для развития новых направлений.

— **В какой момент произошел некий качественный и финансовый скачок?**

— Качественный и финансовый скачок произошел на рубеже прошлого и настоящего века: в конце 1990-х — начале 2000-х годов.

— **Существует мнение, что в результате Предприятие ОСТЕК стало монополистом на рынке ТО.**

— Тема монопольного положения нашей компании сейчас активно муссируется конкурентами через Интернет. Акция проводится в «лучших традициях жанра» с различного рода «страшилками».

На самом деле мы никогда не были монополистами. У нас не было никаких исключительных прав, но всегда были конкуренты. Особенно непонятны такие обвинения сегодня, когда на небольшом по мировым масштабам рынке России предлагается практически все существующее в мире оборудование — от мировых лидеров до малоизвестных «гаражных» кооперативов, когда оборудование для поверхностного монтажа не пытается продавать только ленивый. По нашим подсчетам число компаний, предлагающих оборудование для поверхностного монтажа, превысило 15 (с учетом поставщиков для небольших производств).

Сегодня у российских покупателей есть огромный выбор. При выборе поставщика потенциальный покупатель рассматривает от 2 до 10 различных предложений. То, что в большинстве случаев он выбирает нас, это не результат нашего монопольного положения на рынке. Это означает, что продукция и сервис, которые предлагает Предприятие ОСТЕК, лучше, что покупателю выгоднее работать с нами. Лидирующее положение нашей компании на рынке это не результат родственных связей или каких-либо преференций, а итог большой пятнадцатилетней работы.

— **Насколько ощутима деятельность ваших конкурентов сегодня?**

— Рынок растущий — значит, привлекательный для ведения бизнеса. Последние года три конкуренция постоянно усиливается. Сегодня нет ни одного проекта, на котором бы мы не чувствовали активность наших конкурентов. Мы внимательно следим за их деятельностью, за изменениями их ассортимента, ценовой политикой.

Конкуренция необходима. Она является катализатором развития рынка, дает покупателям возможность выбора лучших решений, а поставщиков и производителей побуждает постоянно думать о совершенствовании продукции и услуг. К сожалению, у конкуренции есть и обратная сторона медали. С увеличением количества конкурентов увеличилось количество игроков, у которых порой не хватает технических аргументов, и поэтому они вносят в область высоких технологий элементы конкуренции низкого уровня.

— **Как вы оцениваете свои сегодняшние позиции на российском рынке?**

— Сегодня ситуация очень благоприятная. Рынок электронной промышленности растет. Происходит много позитивных процессов. Наша компания тоже развивается, укрепляя свои лидирующие позиции, открывая новые направления, повышая качество работы. Динамика деятельности Предприятия ОСТЕК видна и без обращения к финансовым показателям. Мы начинали с одной 2-метровой комнаты и двух человек персонала. В насто-

ящее время наш головной офис расположен в здании площадью 2000 кв. м, а на предприятии работает более 100 человек.

— **Можно ли оценить объемы рынка поставок ТО в России? Какая доля принадлежит здесь Предприятию ОСТЕК?**

— Как вы понимаете, официальной статистики, к которой мы могли бы обратиться и получить однозначный ответ, нет, поэтому мы можем полагаться только на собственный опыт и знание рынка. По нашим оценкам, компания поставляет в Россию порядка 60% оборудования для поверхностного монтажа.

— **Как известно, вы не ограничиваетесь лишь этим. Могли бы вы подробнее рассказать обо всех направлениях деятельности компании?**

— Основными направлениями работы Предприятия ОСТЕК являются: мелкосерийное и крупносерийное сборочное оборудование, оборудование для электрического контроля, испытаний, обработки проводов и кабелей, микроэлектроники, визуального контроля и бесконтактных измерений, поставка технологических материалов. Предприятие ОСТЕК оказывает весь комплекс услуг в области технологии поверхностного монтажа, в том числе проводит следующие работы: обследование производств, анализ изделий, разработку технологических процессов, консультации, шеф-монтаж и пусконаладочные работы, обучение персонала, отработку техпроцесса сборки, гарантийное и послегарантийное обслуживание, поставку технической литературы и стандартов. Наша компания регулярно проводит семинары, выпускает бюллетень «Поверхностный монтаж».

— **С чем связано появление новых направлений? Какие из них наиболее перспективны, на ваш взгляд?**

— Развитие новых направлений является неотъемлемой частью качественного развития любой компании. Для нас интересно развивать любые направления, связанные с самыми передовыми технологиями в области сборки электроники. Производство электронной аппаратуры в России растет, поэтому все направления имеют хороший потенциал.

— **С чем связан ваш выход на рынок оборудования для микроэлектроники? Вы почувствовали оживление отечественных производителей компонентов или это работа на перспективу?**

— Освоение самых передовых технологий является основой стратегии нашего предприятия. Микроэлектроника — это область самых передовых технологий, которая представляет для нас большой интерес с профессиональной точки зрения.

В настоящее время в микроэлектронике наблюдается оживление благодаря проектам «Микрона» и «Ангстрема», о которых очень много говорят и пишут. Но в общем и целом ситуация пока не изменилась. Большая часть элементной базы закупается за рубежом.

— **И как вы здесь оцениваете свои перспективы?**

— Это направление, безусловно, имеет будущее, но перспективы его весьма отдаленные.

Главное, что у нас к данной области есть большой профессиональный интерес в плане освоения новых современных технологий.

— **Планируется ли выход на рынок оборудования и материалов для производства печатных плат?**

— Мы уже вышли на этот рынок с оборудованием наших партнеров — фирм Orbotech (фотоплоттеры, системы LDI, автоматическая оптическая инспекция) и Phoenix xRay (системы рентгеновского контроля). Теперь мы будем продвигать только это оборудование для производства печатных плат.

— **По какому принципу подбираются производители/бренды в вашу линейку?**

— Принцип подбора партнеров прост, в основном мы сотрудничаем с мировыми лидерами, которые зарекомендовали себя как производители высококлассного, надежного современного оборудования на базе самых передовых технологий. Важную роль играет соотношение цены и качества, уровень сервиса, технической и технологической поддержки. Кроме того, не всякая крупная зарубежная компания готова и хочет работать в России. За годы нашей деятельности мы имели возможность отобрать в свою линейку все лучшее, что сейчас производится на мировом рынке. Благодаря лидирующей позиции Предприятия ОСТЕК в России, к нам постоянно поступают новые предложения о сотрудничестве.

— **То есть вы больше рассматриваете предложения о сотрудничестве, нежели ищите партнеров сами?**

— Мы ориентированы в первую очередь на выстраивание долгосрочных партнерских отношений с нашими поставщиками и клиентами. Поэтому, прежде чем принять решение, мы все тщательно взвешиваем, анализируем и, когда решение принимается, то рассчитываем на плодотворное сотрудничество в течение долгих лет. Тем не менее, для нас, как и для любого дистрибьютора, важно, отслеживая ситуацию на рынке, производить оптимизацию ассортимента. Это постоянный процесс.

— **Некоторые компании сейчас поставляют недорогое оборудование китайского производства. Вы не рассматривали возможность поставок из этой страны какой-то не очень сложной техники, например, печей?**

— Когда мы покупаем автомобиль, то все-таки ориентируемся на продукцию известных, зарекомендовавших себя марок. Подобная ситуация и на рынке технологического оборудования. При этом крупнейшие китайские производители электронных устройств применяют на своих сборочных предприятиях оборудование известных брендов, а не то, что производят их соотечественники. Ведь любая простейшая поломка и связанные с ней проблемы моментально перекроют всю выгоду от первоначальной низкой цены.

Мы с 1998 года ездим на азиатские выставки. Ассортимент выпускаемого в восточных странах оборудования очень ограничен. Оборудование местного производства иногда стоит на 20–30% ниже, чем аналогичные изделия известных производителей. Однако качество большинства моделей китайского производ-

ства оставляет желать лучшего и очень нестабильно. Приборы и установки, как правило, копируются с уже выпускаемого западного оборудования, причем с существенными упрощениями, и поэтому морально и конструктивно отстают. Общаясь с такими производителями, мы сразу сталкивались с проблемами коммуникации, часто персонал не говорил по-английски.

Если высокотехнологичное изделие стоит дешевле, то явно производитель на чем-то экономит — вводит конструктивные упрощения, использует более дешевые комплектующие и т. д. Кроме того, в Китае практически не делают вложений в разработку. Большинство решений копируется. Известен целый ряд проектов западных компаний, которые пытались организовать производство своего оборудования в Китае, но потом сворачивали проекты из-за невозможности обеспечить должный уровень качества.

— **А как же невысокая стоимость рабочей силы в Китае? Или доля стоимости труда в себестоимости ТОО невелика?**

— Сегодня китайская рабочая сила уже далеко не самая дешевая. Уровень квалификации работников недостаточно высок, поэтому привлекается менеджмент из-за границы, который стоит дороже, чем в родной стране. Эти факторы не играют ключевой роли при снижении себестоимости изделия.

— **Первоначально вы планировали выпуск собственного ТОО. Нет таких планов на будущее? Или это бизнес для очень крупных компаний?**

— Производство высококлассного сборочного оборудования требует очень больших инвестиций. Заниматься же примитивными моделями нам неинтересно.

— **Одним из важнейших компонентов при работе на рынке ТОО является организация сервисной поддержки. Как построена работа сервисной службы вашей компании?**

— Отдел сервиса на Предприятии ОСТЕК был создан в 1995 году для выполнения полного комплекса работ и услуг по запуску, обслуживанию и ремонту всего спектра оборудования, поставляемого нашим предприятием. За последующие 11 лет наши специалисты провели монтаж, запустили в эксплуатацию и провели техническое обслуживание сотен единиц различного оборудования и десятки полностью автоматизированных крупносерийных сборочных линий в различных городах России, Украины и Белоруссии. В 2005 году нами была поставлена задача — вывести сервисное обслуживание наших клиентов на качественно новый уровень. Был расширен (и значительно) ассортимент сервисных услуг, особенно в области обеспечения надежности, качества, оптимизации и эффективности производства. Также была заметно увеличена скорость обслуживания клиентов.

— **Насколько заметно?**

— Если раньше на какие-то операции требовалось, скажем, десять дней, то теперь они осуществляются в течение двух-трех дней.

В общем, мы решили не мелочиться. Сервисная служба Предприятия ОСТЕК была луч-

шей в России, а мы поставили задачу соответствовать мировым стандартам. Был сформирован ряд критериев, которые, на наш взгляд, должны обязательно выполняться, разработана система оценки качества нашей работы.

Особое внимание было уделено вопросам подготовки и повышения квалификации специалистов. Важным шагом стало создание на базе сервисной службы компании отдела обучения и информационной поддержки наших клиентов. В задачи данного отдела входят подготовка и проведение семинаров, курсов повышения квалификации, анализ и отработка технологических процессов, разработка нормативных и руководящих документов. А с февраля 2006 года начал функционировать технологический центр. Он оснащен по последнему слову техники: оборудование для рентгеновского неразрушающего контроля, мощные оптические системы, современное оборудование для пайки и отмывки печатных узлов, а также уникальное оборудование для полного контроля качества отмывки и степени загрязнения поверхностей печатных узлов.

— **Каковы основные задачи технологического центра?**

— Он призван оказывать помощь заказчикам в решении технологических проблем. Например, сегодня достаточно актуальной является проблема удаления флюса после пайки. Задача технологического центра в этом направлении — отработка технологического процесса под конкретное изделие заказчика, то есть подбор режимов работы оборудования, материалов и т. д. Клиенты приезжают к нам со своими платами, и мы на нашем оборудовании подбираем комплексное решение для получения максимального результата в области отмывки.

Очень много специалистов с предприятий приезжают к нам, чтобы проконтролировать свои изделия на рентгеновской установке, потому что сейчас возникает много вопросов при переходе на бессвинцовые технологии или при отработке технологических процессов для пайки микросхем BGA, но не всякий заказчик имеет в своем арсенале установки рентгеновского контроля.

Таким образом, сегодня сервисная служба Предприятия ОСТЕК является не только крупнейшей в стране по количеству сотрудников и накопленному опыту, но также уникальным по европейским меркам подразделением. У нас работают специалисты со стажем работы более 10 лет, которые профессионально занимаются обслуживанием всего спектра оборудования, поставляемого нашей компанией. Они всегда готовы провести обучение клиентов, оказать помощь в отработке технологических процессов, проектировании рабочих программ и экспертизе изделий. Аналогов нашей сервисной службе по количеству и качеству предлагаемых услуг сейчас в России нет.

— **Расскажите подробнее о кадровой политике компании. Как происходит поиск и обучение новых специалистов?**

— Кадровая политика ЗАО Предприятие ОСТЕК направлена на укрепление и развитие кадрового потенциала компании, создание



энергичной, профессиональной, целеустремленной команды, способной своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка.

Основой нашей кадровой политики является принцип сохранения эффективно работающих сотрудников и привлечение новых в соответствии с высоким уровнем требований к профессионализму работников. Предприятие заинтересовано во взаимовыгодном сотрудничестве со специалистами, накопившими богатый профессиональный опыт, обладающими хорошим образованием, высокой мотивацией к труду и собственному развитию, сильными личностными качествами. Важной задачей кадровой политики компании считается пополнение рядов квалифицированных работников молодыми перспективными специалистами — выпускниками различных учебных заведений или студентами.

Предприятие рассматривает свой персонал как стратегический ресурс, приобретаемый в ходе конкурентной борьбы, на котором основываются все успехи и надежды компании, а расходы на него — как долгосрочные инвестиции в развитие бизнеса. В связи с этим руководство предприятия ориентируется на установление с каждым сотрудником длительных трудовых отношений, основанных на принципах партнерства и соблюдении требований трудового законодательства.

**— Еще один ключевой момент — управление качеством. Что было предприятию и предпринимается для его обеспечения?**

— Мы ставим своей целью безусловное лидерство в области качества предоставляемых услуг, поддержание в стране и за рубежом высокой репутации предприятия, разъясняя всем сотрудникам, что качество работы — дело каждого. Для реализации принятой политики в этой области мы разработали и внедрили систему менеджмента качества на базе международных стандартов ИСО серии 9000:2000. Проводится постоянная работа по оценке качества нашей работы, мы стремимся непрерывно его улучшать, чтобы соответствовать меняющимся требованиям и ожиданиям клиентов.

**— Пожалуйста, несколько слов об организации дилерской сети.**

— Идет работа над созданием и развитием дилерской сети по отдельным несложным видам оборудования, например системам оптического контроля Mantis и паяльным станциям JBC.

Для полномасштабного развития дилерской сети существует две основных трудности: отсутствие на местах готовых квалифицированных специалистов и отсутствие базы для организации сервиса в регионах. Если мы оставим все как есть, то наши клиенты из регионов получат усеченное обслуживание, что неприемлемо. Поэтому по основным нашим направлениям, требующим глубоких специализированных знаний, мы будем работать из головного офиса в Москве и через свои филиалы. Первый филиал, а точнее наше дочернее предприятие НПФ ОСТЕК, работает в Киеве уже 3 года. Сейчас мы завершаем подготовку открытия филиала в Санкт-Петербурге.

**— Насколько необходимы филиалы на этом рынке? Каковы их функции?**

— В филиалах трудятся люди, которых мы сами подбираем, обучаем, контролируем и по максимуму поддерживаем. Качество работы наших представительств полностью отвечает стандартам нашей компании. Открытие новых офисов полностью определяется развитием рынка. В первую очередь вопрос касается сервиса. При большом количестве заказчиков в определенном регионе нахождение сервис-инженеров в непосредственной близости от них позволяет значительно ускорить реакцию сервисной службы. Кроме того, открытие филиала повышает качество нашей работы в таких аспектах, как упрощение логистики; удобство проведения переговоров, консультаций и обучения; доступность демонстрационных образцов оборудования и т. д.

**— Как известно, с самого начала существования Предприятия ОСТЕК вы активно занимались просветительской деятельностью.**

— Тогда, в 1990-е годы, нужно было всем объяснять, что такое поверхностный монтаж и в чем преимущества его использования. Первые рекламные материалы как раз строились на этих принципах. Мы очень тщательно подходили к подготовке рекламно-информационных материалов. Даже наш каталог электронных компонентов для поверхностного монтажа больше походил на справочник, источник информации, где подробно разъяснялись правила конструирования, расположения компонентов на плате и т. д. Удивительно, но до сих пор на выставках к нам подходят люди и интересуются, не появился ли у нас новый каталог по компонентам, при том, что мы закрыли это направление уже много лет назад.

Еще одним шагом стал международный симпозиум и последующие ежегодные мероприятия.

Затем мы начали выпускать наш информационный листок, который перерос в бюллетень. Это корпоративное издание, которое рассылается бесплатно и призвано информировать клиентов о теоретических основах технологии поверхностного монтажа, а также новых продуктах.

С переездом в новое здание семинары стали проводиться регулярно и гораздо чаще. С прошлого года у нас появились многодневные курсы.

**— Это тренинги?**

— Да. Например, по теме «Введение в технологию поверхностного монтажа». В этом году мы провели порядка 20 семинаров различного формата.

Можно добавить, что любые переговоры у нас проходят в режиме технической дискуссии. Мы анализируем технические возможности заказчика и детально готовим решение, которое оптимально подходит к конкретной ситуации.

Вопрос передачи знаний и развитие общего уровня образованности и профессиональной подготовки российских специалистов мы считаем очень важной задачей.

**— Как вы считаете, какой объем заказов на поверхностный монтаж уходит за рубеж? И что нужно сделать, чтобы «развернуть» его к российским производителям?**

— Точными данными мы не владеем, официальной статистики нет. Но если судить по нашим клиентам и тем компаниям, с которыми мы так или иначе контактируем, можно предположить, что большая часть таких заказов все-таки остается в России.

Не секрет, что европейские производители электронных устройств сейчас довольно активно ищут альтернативу Китаю. На слуху такие страны, как Индия, Вьетнам, Украина, и Россия в том числе. И основным препятствием для открытия здесь производства является таможенная политика. Пошлина на готовые изделия значительно ниже, чем пошлина на компоненты для их производства. Сейчас нет политики поддержки отечественного производителя, скорее присутствует политика поддержки импорта. К слову, на Украине обратная ситуация. И там уже строятся заводы таких производителей, как Jabil и Flextronics. При этом, политическая ситуация на Украине менее стабильная, чем в России, и российский рынок, как более объемный, значительно привлекательнее украинского для того, чтоб открывать здесь производство. Если в ближайшее время вопрос с таможенными пошлинами в нашей стране будет решен, рынок начнет очень быстро развиваться. Если же решение затянется, то все заказы будут направлены в Индию, Вьетнам, Украину и другие страны.

**— В случае скорого решения вопроса таможенных пошлин существует ли опасность прихода на российский рынок глобальных поставщиков ТО?**

— Такой опасности нет. Политика производителей ТО такова, чтобы максимально использовать преимущество локальных партнеров, имеющих развитую систему сервиса, богатый опыт и налаженный механизм технического сопровождения, и, что немаловажно, на языке конечного потребителя. Благоприятное решение таможенного вопроса только усилит помощь дистрибьюторам со стороны производителя. Мы же, в свою очередь, приложим все усилия, чтобы заказчики ощутили возросшую поддержку и извлекли из этой ситуации максимальную пользу.

**— Каково соотношение в среде ваших заказчиков предприятий, обслуживающих госзаказ, и фирм, ориентированных на частный бизнес?**

— Среди наших клиентов заметно меньше тех, кто работает на госзаказ, по сравнению с числом компаний, занятых в каких-то частных проектах.

**— Сталкиваетесь ли вы с неприятием компаний, ориентированных на госзаказ, импортных материалов и инструмента?**

— Нет. Мы наблюдаем обратную ситуацию. Для хорошо оснащенного предприятия приобретение оборудования западного производства является элементом престижа и гарантирует высокое качество.

— *Давайте рассмотрим неблагоприятное развитие ситуации. Положительного разрешения вопроса с таможенными пошлинами не происходит. Значительная часть заказов на сборку электронных устройств размещается в третьих странах. Что в этом случае происходит с российским рынком?*

— По всей видимости, рынок в этом случае ждет дальнейшее вялое развитие, примерно теми же темпами, что и в настоящее время.

— *Темпы роста примерно 20% в год вы называете вялым развитием?*

— Такие темпы обусловлены ростом мировых цен на нефть. Если этот фактор убрать, то рынок, скорее всего, можно будет квалифицировать как вяло развивающийся.

Все зависит от политической ситуации, которая будет активно влиять на экономику. Поэтому сценарии могут быть очень разными — от весьма оптимистичных до довольно пессимистичных.

— *Вы могли бы «с гордостью выделить» кого-то из ваших заказчиков?*

— Этот список очень большой. Есть компании, в том числе и госпредприятия, которые развиваются очень быстро, делают сложные печатные узлы. Другие фирмы развиваются меньшими темпами, но все они для нас как родные.

Есть такое мнение, что своего клиента, партнера нужно любить. Это очень важно. Нужно

относиться к заказчику, как к родному, тогда будет и результат. В этом суть партнерских отношений. Иногда такие отношения перерастают в дружеские, так как мы много времени проводим вместе, решая технологические, коммерческие и технические проблемы. Конечно, бизнес есть бизнес, и каждый в первую очередь ищет свою выгоду, но то, что мы стараемся максимально идти навстречу клиенту — это факт.

— *Судя по всему, первое время, развивая такую компанию, вы трудились без отдыха. Как теперь строится ваш рабочий день, рабочая неделя?*

— Первые лет семь мы, как правило, работали примерно с восьми-девяти утра до одиннадцати вечера. Рабочая неделя включала в себя субботу, а на отдых оставалось воскресенье. Сейчас мы на три-четыре часа сократили рабочий день и отдыхаем два дня в неделю, как все.

Сложно судить, хорошо это или плохо — трудиться с утра до ночи. Когда компания переживает неуклонный рост, она требует постоянного внимания. Достижение поставленных целей открывает следующие горизонты для развития. Это непрерывный процесс. Поэтому, наверное, нельзя. Или компания постоянно развивается, или деградирует. Когда читаешь материалы о крупных игроках на рын-

ке электроники, замечаешь, что «болезни» у всех схожие, независимо от оборота компании и ее положения на рынке.

— *Что является девизом Предприятия ОСТЕК? Каковы ваши планы на будущее?*

— Девиз компании — самые передовые технологии и лучший сервис для максимального успеха клиентов.

В планах на будущее — последовательно, шаг за шагом идти к реализации нашей цели, которую некоторое время назад мы сформулировали следующим образом:

«Предприятие ОСТЕК является признанным международным авторитетным центром технологий для электроники, обладающим собственной исследовательской базой, экспертами высшего класса, готовящим квалифицированных специалистов для работы по всему миру и участвующих в разработке международных стандартов».

Пользуясь случаем, мы хотим поблагодарить всех наших клиентов, которые выбрали нас не только как надежного поставщика самого передового оборудования и материалов, но и доверили нам работу по установке, запуску и обслуживанию этого оборудования. Всех, кто доверял нам все эти годы.

*Интервью провели  
Павел АСТАШКЕВИЧ и Ольга ЗАЙЦЕВА*