

Контрактного полку прибыло

На рынок российского контрактного производства электроники выходит еще один, быть может, самый технологически оснащенный игрок — компания «Цифровые Телевизионные Системы» из Калининграда. Такое заявление было сделано на конференции «Организация эффективного производства электронной аппаратуры», состоявшейся в июне этого года. Столь масштабное событие не могло остаться незамеченным, и сегодня на вопросы журнала «Технологии в электронной промышленности» отвечает генеральный директор ОАО «НПО «ЦТС»» Алексей Иванов.

— *Алексей Сергеевич, расскажите сначала о технологическом потенциале вашего предприятия.*

— Основное производство «Цифровых Телевизионных систем» (ЦТС) состоит из четырех главных участков: поверхностного и штыревого монтажа, финальной сборки и склада комплектующих и готовой продукции. Запуск производства состоялся в 2009 году. Завод укомплектован современным оборудованием, предназначенным для массового производства радиоэлектронных продуктов и решения двух основных задач — это достижение максимальной производительности при максимальном качестве выпускаемой продукции.

«Сердце» производства — высокопроизводительные установочные автоматы. В цехе SMT установлено несколько высокоточных сборочных линий. Каждая линия — это независимое сборочное производство, способное выполнять собственное задание. В течение

смены линия может несколько раз переходить с выпуска одного вида продукции на другой. Это возможно благодаря технической гибкости оборудования и высокой квалификации персонала завода.

Производственная цепочка ЦТС состоит из установочных автоматов и других устройств, позволяющих получить высокое качество выпускаемой продукции. Автоматические трафаретные принтеры предназначены для нанесения паяльной пасты на печатные платы. Принтеры через апертуры в трафарете с высокой точностью наносят на контактные площадки строго отведенное количество пасты: это одно из необходимых условий для достижения высокого качества паяных соединений.

В цехе поверхностного монтажа четыре основные системы отвечают за контроль качества выпускаемой продукции: это системы автоматической оптической инспекции нанесения паяльной пасты и оптической инспекции

паяных соединений, система рентгеновского контроля и внутрисхемного электрического тестирования.

Еще одним важным элементом в производственной цепочке является конвекционная печь. Десять зон нагрева и три зоны охлаждения позволяют создавать самый точный профиль пайки.

— *Перечислите выгоды, получаемые вами в качестве резидента Калининградского анклава.*

— Калининградская особая экономическая зона (ОЭЗ) дает ее резидентам несколько преимуществ. Особенно важные — отсутствие таможенных пошлин на ввозимое производственное оборудование и льготные условия налогообложения. (Это касается налогов на прибыль и имущество.)

Такие льготные условия позволяют нам постоянно снижать стоимость услуг контрактного производства.

— *Как у вас налажена логистика с материковой частью страны?*

— Логистика и торговля — среди ключевых компетенций холдинга GS Group, в который входит наше предприятие, поэтому с обеспечением доставки продукции just in time (вовремя) проблем нет. Практически каждый день с завода уходят машины с грузом. В случае необходимости по желанию заказчика мы можем воспользоваться услугами логистических компаний или авиадоставкой.





— *Какие отрасли (в качестве предприятий-партнеров) для вас приоритетные?*

— Мы рассматриваем очень широкий ряд отраслей для сотрудничества в области контрактного производства. Особенности нашего производства таковы, что добиться максимальной эффективности по стоимости сборки мы сможем при выпуске крупносерийного монопродуктового заказа. Например, такими продуктами могут быть приборы учета электроэнергии, жидкости и газа, теплосчетчики, пожарно-охранные системы, бытовая электроника. Нам очень интересны активно развивающиеся в последнее время рынки промышленной автоматики и электроники, автомобильной электроники.

Благодаря высокой квалификации наших сотрудников и хорошо отстроенной логистике, географическая привязка заказчиков для нас не имеет значения: мы рады видеть среди наших партнеров как российские, так и иностранные компании.

— *Какие преимущества может получить российский заказчик при выполнении экспортного проекта?*

— Как уже было сказано, одними из важных преимуществ контрактного производства в «Технополисе GS» являются льготное налогообложение, низкие таможенные пошлины на ввоз компонентов и оборудования, а также территориальная близость к Европе и отлаженная логистика. А с технологической точки зрения — уникальное для России оборудование и высококлассные специалисты, которых мы постоянно обучаем для того, чтобы продукция нашего завода отвечала всем требованиям заказчика и не уступала западным аналогам.

— *Организована ли у вас уже служба взаимодействия с клиентами? Все-таки работать только на материнскую компанию — далеко не то же самое, что со многими сторонними клиентами.*

— Централизованная служба по работе с клиентами находится в Санкт-Петербурге. При работе с внешними заказами мы активно взаимодействуем с различными структурами компании: разработчиками, логистами, аналитиками элементной базы, маркетологами, используем их опыт и компетенции. Это позволяет нам сокращать издержки на содержание собственного персонала и при этом пользоваться услугами высококлассных специалистов.

— *Есть ли резон отдавать вам на субподряд часть своих заказов и в каких случаях?*

— Мы предлагаем нашим заказчикам путь, по которому идут практически все крупные компании в мире, — это отказ от собственных производственных мощностей в пользу внешних контрактных. Это позволяет нашим партнерам концентрироваться на основном бизнесе, например разработке и дистрибуции.

Причин, по которым отказ от собственных мощностей выгоден, несколько. Среди основ-

ных — сокращение издержек на содержание производства или амортизацию материальных фондов и невозможность либо нежелание обновлять их.

Также для некоторых наших заказчиков характерна дискретность или сезонность выпуска продукции, когда содержание собственного производства экономически нецелесообразно.

Контрактники используют свое оборудование с высокой эффективностью и за счет этого, как правило, могут предлагать цены, которые ниже себестоимости так называемого «собственного» производства.

Отлаженная логистическая система, контракты с большим количеством производителей и поставщиков элементной базы, управление качеством в цепочке поставок — вот еще несколько причин, по которым компании могут отказаться от собственных производств в пользу контрактного.

