

ФАСТЕКО-2006:

НОВЫЕ ГЕОГРАФИЯ, ОТНОШЕНИЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Компания ФАСТВЕЛ и ее подразделение контрактного производства изделий электроники ФАСТЕКО объективно являются одними из лидеров российского рынка в этой области. Как видит руководство компании дальнейшее развитие услуг? Как должны изменяться и укрепляться отношения между клиентом и исполнителем? В чем смысл для заказчика обращаться именно в ФАСТЕКО? Обо всем этом — предлагаемая статья.

ТЕХНИЧЕСКАЯ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

ФАСТЕКО (уже год так называется подразделение контрактного производства компании ФАСТВЕЛ) — это один из ведущих отечественных контрактных производителей, хорошо известный не только в России, но и за ее пределами. Среди заказчиков компании есть представители Белоруссии, Украины, Казахстана. В ближайших планах — выход на международный рынок как с собственными продуктами, так и в качестве производителя электроники на условиях аутсорсинга. За счет чего компания ФАСТВЕЛ обеспечила себе постоянное динамичное развитие?

Как и большинство российских и западноевропейских предприятий, ФАСТВЕЛ не может конкурировать с предприятиями из Юго-Восточной Азии (ЮВА) в сфере крупных серий несложной продукции. Но в Китай вряд ли рентабельно направлять заказ на пять-десять микропроцессорных модулей с требованием стопроцентной гарантии качества (а цена таких модулей вместе с комплектацией может составлять 20–50 тыс. долл.). Или на средние партии (сотни и тысячи) изделий ответственного применения повышенной сложности. Результат будет далек от ожидаемого или цена (и сроки!) монтажа вместе с пересылкой, таможенным оформлением и отбраковкой негодной продукции окажутся слишком велики и превысят российские показатели. Предъявление рекламаций, внесение быстрых изменений в документацию, совместные работы над изделиями с производителями из Юго-Восточной Азии, как правило, исключены.

Даже "простые" изделия, предполагающие крупномасштабные серии, должны пройти этап отработки и установочных партий. Заниматься этим в ЮВА — хоть и увлекательный, но слишком экстремальный спорт. В подобных случаях лучшее решение — обратиться к отечественному контрактному производителю. Но тут возникает проблема выбора — как из нескольких десятков (а то и сотен) выбрать единственного, которому можно доверить судьбу нового продукта?

Ответ прост — если вы ищете надежного партнера для производства сложных изделий, заботитесь о качестве своей продукции, обращайтесь в ФАСТВЕЛ. Это не просто один из многих контрактных производителей электроники. Изначально во главу угла компания ставила высокое качество изготовления сложных электронных изделий. Ведь миниатюризация электронных компонентов и печатных плат, плотность компоновки растут с каждым годом. Соответственно, производство современных радиотехнических изделий требует не только передового оборудования, но и опыта работы именно с такими сложными изделиями. И в этом ФАСТВЕЛ выгодно отличается от многих своих "коллег" по цеху, берущихся по демпинговым ценам за любые заказы, не имея для этого соответствующих навыков. И не способных гарантировать качество работ.

Очень важно, что производство ФАСТВЕЛ постоянно расширяется, и не только повышая производительность участка монтажа печатных плат, но и обретая новые возможности по комплексному выпуску электронной аппаратуры.

П.Агафонов, В.Лысов
E-mail: product@fasteko.ru

Так, в 2006 году начал принимать заказы участок высокоточной механической обработки, оснащенный двумя фрезерными станками немецкого производства и оборудованием для нанесения надписей по технологии МЕТАЛЛОФОТО. Участок предназначен для изготовления передних панелей электронных модулей и шильдов. При двухсменной работе он уже обеспечивает 40 заказчиков тысячами сериями этих изделий. ФАСТЕКО в сжатые сроки произведет и единичные партии такой продукции.

Кроме передних панелей, участок быстро изготавливает нестандартные радиаторы для микросхем и небольшие партии других фрезерованных деталей, что составляет до 10% загрузки оборудования. Отметим, что создание участка механической обработки было вынужденной мерой, поскольку в России не нашлось контрагента, который выполнял бы эти работы с надлежащим качеством и в заданные сроки.

С осени 2006 года ФАСТЕКО представит новую услугу – быстрое изготовление небольших серий механических деталей методами полуавтоматизированной резки и вырубки, что важно при изготовлении корпусов. Размещение единого заказа на монтаж печатных плат и изготовление корпуса дает гарантию, что технологи при сборке блока своевременно обнаружат большинство ошибок заказчика. В результате можно скорректировать документацию для дальнейшего крупносерийного производства механических деталей на специализированных заводах.

Два года назад компания ФАСТВЕЛ начала создавать участок по изготовлению единичных и мелких серий нестандартных электрических кабелей. Практически нет электронных блоков, которые не включали бы в себя хоть один нестандартный жгут, который нельзя купить. Причем изготовить его надо, как всегда, срочно. А документации на кабели почти никогда не бывает – как правило, заказчик предоставляет нечто, нарисованное рукой конструктора (хуже – разработчика, знающего, что нужно, и полагающего, что он все внятно объяснил!). Специализирующиеся на серийном изготовлении жгутов организации не заинтересованы в мелких сериях и зачастую не обладают необходимой для этого специализированной оснасткой. ФАСТВЕЛ, начав с ручных "обжимок" и "зачисток", за два года превратила свой участок в многофункциональное подразделение, для которого нет невозможных задач по изготовлению нестандартной кабельной продукции.

Достаточно серьезной проблемой остается конструирование и сборка нестандартного блочного и шкафового оборудования. Особенно оснащенного несколькими модулями, со сложным электромонтажом и, как всегда, с отсутствием полного комплекта конструкторской документации для общей сборки. Впрочем, полный комплект конструкторской документации (особенно при сборке опытного образца) иногда и лишен смысла – слишком большие затраты. А собрать-то надо! Созданный в 2006 году участок общей сборки развивается именно



в направлении предоставления заказчикам услуг по единичной и мелкосерийной (от одного до нескольких сотен штук) сборке блоков и шкафов любого уровня сложности.

СЕТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ

Сеть региональных представительств ФАСТЕКО развивается по тем же законам, что и контрактное производство: надежность и качество – превыше всего. Процесс этот начался недавно, но был тщательно продуман и подготовлен. В 2005–2006 году ФАСТВЕЛ анонсировала первые представительства на базе компаний "Элтикон" в Минске и "Индустриальные Технологии" в Новосибирске. Причем открытию представительств предшествовал тщательный выбор и экономическое обоснование как их географического местоположения, так и самих предприятий, которым можно доверить наработанный имидж компании ФАСТВЕЛ. Ведь наш рынок достаточно компактен, и слух о "проблемах ФАСТЕКО" при первой же ошибке представителя распространится мгновенно.

Главные задачи региональных представительств – это информирование потенциальных заказчиков о доступных технологиях, а также предоставление всего комплекса услуг ФАСТЕКО. Стоит отметить, что каждое предприятие-представитель обладает собственными, зачастую уникальными возможностями, производственными мощностями, а также опытом дизайнерской и внедренческой деятельности. Поэтому их взаимодействие позволяет получить позитивный синергетический эффект. А клиент, обратившийся в любой офис, сможет найти партнеров и решения сразу по нескольким направлениям.

Не случайно первыми представителями ФАСТВЕЛ оказались дилеры компании ПРОСОФТ – ведущего поставщика компонентов и оборудования для АСУ ТП. ПРОСОФТ построила эффективную дилерскую сеть на базе лучших в своей отрасли региональных предприятий, работающих в области ответственных применений АСУ ТП и других приложений высокотехнологичной электроники. И мы благодарны нашему стратегическому партнеру за разрешение работать в составе этой же сети. При этом заказчики ФАСТЕКО абсолютно вольны в выборе поставщиков электронных компонентов и совершенно не обязаны взаимодействовать с компанией ПРОСОФТ.



Развитие сети представительств – долгосрочный проект, отнюдь не призванный решить только узкую задачу логистики или локального маркетинга. Благодаря такой сети повышается уровень поступающих проектов, происходит взаимная (клиент-производитель) адаптация требований и интересов, начинает эффективно работать обратная связь.

ПАРТНЕРСКАЯ ПОЛИТИКА ФАСТЕКО

В условиях заметного роста рынка серьёзных заказов и стабильных, крупных потребителей ФАСТЕКО формирует группу стратегических партнёров. В разделении на группы "стандартных заказчиков" и "партнёров" нет даже намёка на дискриминацию по "коммерческим признакам". Но стратегические партнёры, совершенно естественно, имеют ряд дополнительных преимуществ. Очевидно, в каждом клиенте ФАСТЕКО хотелось бы видеть именно стратегического партнёра. Что же отличает работу со стратегическим партнером от эпизодических заказчиков? На начальном этапе "жизни" изделия при работе с такими клиентами ФАСТЕКО

- выступает консультантом с целью повышения технологичности изделия, снижения его стоимости и процента брака при серийном изготовлении;
- предлагает наиболее доступные и экономичные электронные компоненты, согласовывает тип печатных плат для предварительного выбора оптимального завода-изготовителя;
- участвует в подготовке документации для сборки и тестирования изделий, вплоть до отгрузки в фирменной упаковке готовых блоков, узлов, прошедших тестирование и имеющих рабочее программное обеспечение.

На стадии выполнения заказа производственные мощности для стратегических партнеров "всегда свободны", независимо от загрузки собственной продукцией и заказами других клиентов. В случае повышенных нагрузок возможна работа в третью смену, в выходные и праздничные дни, смещается график выпуска собственной продукции ФАСТВЕЛ.

ФАСТЕКО идет навстречу своим стратегическим партнерам в вопросах распределённой оплаты работ, с минимальной предоплатой только на расходные составляющие (компоненты, печатные платы, подготовка производства, расходные материалы и т.п.).

Для постоянно повторяющихся заказов создаются специализированные рабочие места по проверке и/или настройке готовых изделий, складские запасы компонентов и материалов. В этом случае даже для периодически заказываемых малых партий продукции можно одновременно создавать запасы элементной базы, пригодной для автоматических методов монтажа.

Очевидно, что участие ФАСТЕКО в жизни изделия с "нулевого цикла", заинтересованность в его серийном производстве, ответственность за качество просто обязывают нас совместно со специалистами заказчика работать над исключением системных ошибок, совершенствовать технологичность изделия. Этому в немалой степени способствует опыт работы ФАСТЕКО над многочисленными и разнообразными заказами.

Очевидно, что постоянные клиенты обладают правом на снижение расценок, в том числе – и на единичные, штучные заказы. Дополнительные издержки производителя по таким заказам в случае постоянного партнерства компенсируются другими заказами тех же клиентов.

Благодаря создаваемой сети региональных представительств ФАСТЕКО возможно сопряжение интересов различных партнеров. Если вовлечь в проекты несколько разносторонне одарённых коллективов, между ними могут возникнуть качественно новые производственные отношения, сулящие всем участникам этого процесса недоступные ранее возможности. Мы только в начале данного пути, но движение в этом направлении, скорее всего, безальтернативно.

При этом ФАСТЕКО продолжает работать со всеми заказчиками, предоставляя полный набор услуг, которыми располагает наше производство.

Компания ФАСТЕКО искренне заинтересована в развитии отношений с любыми заказчиками. Мы всегда готовы обсудить любую совместную работу, приносящую максимальный эффект и отвечающую специфике бизнеса и индивидуальным интересам каждого клиента. Будем признательны всем заинтересованным предприятиям за вопросы и пожелания, приглашаем всех их представителей в ФАСТЕКО, с удовольствием встретимся с ними на выставках и семинарах, готовы сами приехать к потенциальному заказчику для обсуждения вопросов стратегического партнерства.

ФАСТВЕЛ не устанет учить и учиться, развивать рынок и развиваться вместе с ним, преодолевая объективные барьеры и субъективные косность, лень, неверие в возможности российского производства.