



ПЕЧАТНЫЕ ПЛАТЫ ПЯТОГО КЛАССА В РОССИИ ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ ПО ЦЕНАМ КИТАЯ?

МИРАЖ?? — НЕТ, “РЕМИКОН” !!!

Пять лет назад компания “Ремикон” приняла первые заказы на производство печатных плат. Изначально делая ставку на высокое качество, сжатые сроки и минимальные цены, фирма установила прочные партнерские отношения с рядом производителей в России, Европе и Юго-Восточном регионе. В результате у компании появилась возможность широкого технологического и ценового маневра. Благодаря грамотно выбранной стратегии поток заказов вскоре превысил производственные возможности “Ремикона”. Встала необходимость дооснащения базовых производственных мощностей.

Этот процесс завершился в 1999 году — после установки дополнительного оборудования и автоматизации технологических процессов объем выпуска ПП на базовом производстве увеличился на 70% при улучшении их качества и экономии расходных материалов. Проблема “недопроизводства” печатных плат была решена. Но руководство компании смотрело дальше. Ведь по-прежнему клиенты оказывались перед выбором “очень хорошо — дорого — долго” (зарубежные варианты) или “хорошо — быстро — дешево” (отечественные производители). Анализ вариантов показал, что желаемая формула “быстро — недорого — отлично” реализуется только в России.

Чтобы следовать этому принципу, под контроль прежде всего было поставлено снабжение производственных партнеров “Ремикона” материалами и химикатами для изготовления ПП. “Ремикон” сам занялся поставками, практически полностью исключив брак ПП по причине некачественного сырья. Одновременно началось качественное переоснащение базового производства. И скоро оно завершится: в феврале 2002 года войдет в строй новейшее оборудование, позволяющее производить и тестировать ПП вплоть до 5 класса точности, с паяльной маской по меди, с применением метода беспалладиевой металлизации. Что крайне важно — сохранив одни из наиболее привлекательных на рынке цены (в среднем 45 руб./дм²) и сроки (2–3 недели), “Ремикон” существенно повышает качество продукции. Но самое главное — еще больше возрастает производственная мощность и стабильность предприятия. Такой подарок компания сделала своим клиентам к собственному пятилетнему юбилею (а на российском рынке — это срок).

“Ремикон” развивает и собственное опытное экспресс-производство печатных плат. С июля 2002 года начнет действовать новое оборудование, которое позволит за два дня исполнять заказы на изготовление ПП до 5 класса точности, вплоть до восьмислойных, с паяльной маской по меди и лужением ПОСом. Клиентам предлагаются и услуги монтажа ПП — как поверхностного (SMT), так и штыревого и комбинированного. Причем объемы заказов — от штучных до серийных.

Таким образом, перед клиентами “Ремикона” — широчайший выбор способов производства ПП в зависимости от объемов заказов, требований к технологии изготовления и желаемым срокам. На заказчиков не перекладывают заботы — и ответственность! — по выбору производителя. Отвечая за качество и сроки, “Ремикон” сам регулирует распределение заказов в зависимости от их специфики и текущей ситуации на производственных участках своих партнеров. Благодаря перевооружению базового производства, компания сможет подавляющее большинство заказов выполнять в России. Как это важно для клиентов — объяснять не надо.

Свидетельство правильно выбранной стратегии — постоянно растущая клиентская база. Этому немало способствует “дружественный интерфейс” фирмы: заказы принимаются в любом формате — не только современных САПР (Gerber, OrCAD, AutoCAD и т.п.), но и в виде графических файлов, например Corel Draw. Инженеры-конструкторы “Ремикона” с более чем 10-летним опытом всегда готовы проконсультировать клиента как по особенностям проектирования ПП, так и в плане выбора оптимального варианта производства. При необходимости они на высочайшем профессиональном уровне разработают проект печатной платы, помогут модернизировать ее для перехода на технологию поверхностного монтажа. Расширяется и география деятельности “Ремикона”. Недавно приступил к работе филиал в Санкт-Петербурге, на очереди — открытие ряда региональных представительств. Для постоянных заказчиков действует система накопительных скидок и льгот.

Еще пять лет назад “Ремикон” представлял собой коллектив из трех человек. Сегодня “Ремикон” — это более 20 сотрудников, устойчивые связи с надежными производственными партнерами от Европы до Юго-Востока, собственное оперативное производство ПП, фотошаблонов, монтажный участок. Наконец, сегодня “Ремикон” — это синоним надежности, качества, широчайшего выбора и оптимальных цен.

Тел. (095) 536-9540, (095) 536-9547,
(095) 777-8080 (многоканальный)

www.remicon.ru

КРИЗИС РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ?

2001 год стал самым трудным для телекоммуникационного сектора за последние пять лет. Телекоммуникационные компании США, переживавшие бурный рост с 1996 года, резко сдали свои позиции: в минувшем 2001 году как минимум 27 фирм обратились за защитой от банкротства, при этом задолженность каждой из них превысила 100 млн.долл. Аналитики утверждают, что пройдет не менее одно-го—двух лет до появления первых признаков нового роста. “Сейчас сложно сказать, когда исчезнут проблемы телекоммуникационных компаний, поскольку кризис еще в самом разгаре”, — полагает Эдвард Альтман, эксперт по банкротствам Stern School of Business при Нью-йоркском Университете. По данным исследований, проведенных этим экспертом совместно с исследовательской компанией Pablo Arman, в 2001 году на долю телекоммуникационных компаний пришлось примерно половина дефолтов по высокодоходным облигациям. Доля дефолтов в телекоммуникационной индустрии оценивается в 18,4%, при том, что общая доля дефолтов составляет 4,5%.

В свете вышесказанного гиганты электронной индустрии принимают превентивные меры. Так, Motorola заявила о продолжении мер по сокращению расходов в связи с прогнозом падения продаж в 2002 году. Компания собирается уволить 48400 сотрудников из 150 тыс. по состоянию на август 2000 года. Менеджер Osborne Partners Capital Management говорит, что увольнения помогут снизить уровень дохода, необходимого для достижения прибыльности, с 29—30 млрд. до 25 млрд. долл. Сама Motorola подсчитала, что увольнения позволят сэкономить 865 млн. долл. в 2002 году и еще 1,1 млрд. — в 2003 году. Motorola стала одной из последних гигантских компаний-жертв экономического спада. До этого свои прогнозы о снижении продаж опубликовали Lucent Technologies, Nokia и Ericsson.

В планах Motorola — закрыть самые убыточные заводы по производству микросхем. Аналитики из J.P. Morgan считают, что компания избавится от бизнеса производства микросхем вообще. Все за-

траты на них будут записаны на счет четвертого квартала. За три квартала 2001 года чистый убыток уже 2,6 млрд. долл. (итоги четвертого квартала публикуются в январе). 2001 год — первый убыточный для Motorola год за 45 лет.

Компания Mitsubishi Electric, третий по объему японский производитель мобильных телефонов, также переживает падение спроса на свою продукцию. К марту 2003 компания намерена вдвое сократить свои мощности производства сотовых телефонов в Европе (они продаются под торговой маркой Trium). Завод этой компании по производству мобильных телефонов во Франции способен ежегодно производить 15 млн. аппаратов, тогда как сегодня Mitsubishi достаточно и половины мощности, чтобы удовлетворить нынешний спрос. Компания сократит и часть из 1500 работников в Mitsubishi Electric Telecom Europe.

Lockheed Martin неожиданно сообщила о предстоящей ликвидации своего телекоммуникационного подразделения LMGT. Его активы будут частично проданы, оставшиеся достанутся другим сегментам родительской компании. Около 650 сотрудников LMGT получают предложения о переходе в другие структурные подразделения Lockheed Martin. В состав ликвидируемого подразделения входят службы спутниковой связи COMSAT Mobile Communications, COMSAT World Systems и Lockheed Martin Intersputnik, а также сектор корпоративных решений, обеспечивающий услуги связи преимущественно на территории Латинской Америки. Глава компании Вэнс Коффман объяснил данный шаг неспособностью подразделения оправдать значительные инвестиции. По предварительным оценкам, за вычетом налогов расходы Lockheed Martin в четвертом квартале составят в общей сложности 1,7 млрд. (3,96 долл. на акцию). Lockheed Martin ранее сообщил о достижении договоренности по продаже COMSAT Mobile Communications за 116,5 млн. долл. наличными норвежской фирме Telenor.

По материалам CNews.ru