

# YAMAHA – "НОВЫЙ" БРЕНД НА РЫНКЕ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ АВТОМАТОВ

Рассказывает Патрик де Вит,  
генеральный менеджер компании Yamaha Motor IM Europe



Компания Yamaha Motor как производитель оборудования для поверхностного монтажа в России малоизвестна, хотя и относительно хорошо представлена. Это не парадокс – продукцию Yamaha с 1987 года продвигала под своим именем компания Philips, а позднее – Assembleon. В основном речь шла о продукции малой и средней производительности. С 2012 года ситуация изменилась – Yamaha Motor намерена продвигать свой бренд. В частности, впервые Yamaha участвовала в российской выставке "Электротехэкспо-2012" (совместно со своим локальным российским партнером – компанией "АссемРус"). Почему столь кардинально изменилась бизнес-стратегия компании? За подробностями мы обратились к генеральному менеджеру Yamaha Motor IM Europe Патрику де Виту (Patrick de Wit).

**Господин де Вит, компания Yamaha Motor впервые принимает участие в российской выставке со своим оборудованием для поверхностного монтажа (SMT). С чем это связано?**

Действительно, продвижение бренда Yamaha на рынке SMT-оборудования – это наша новая общемировая стратегия, которая начала воплощаться с октября 2011 года. Это тем более актуально, что Yamaha – один из трех крупнейших в мире производителей установочных автоматов, более 35 тыс. установленных машин. Однако в России Yamaha как отдельный бренд никогда не позиционировалась. Поэтому сегодня наша основная цель – представить новый на рынке бренд Yamaha, а также наших партнеров, компанию "АссемРус", именно в контексте поддержки этого бренда.

**Почему именно сейчас настал момент широко продвигать бренд Yamaha?**

Компания Yamaha ранее фокусировалась на сегменте для среднесерийных производств, т.е. на оборудовании с производительностью ниже 100 тыс. компонентов в час. В январе этого года Yamaha представила на японском рынке совершенно новую платформу Z:TA, построенную по совершенно новой концепции, для крупносерийного и одновременно гибкого производства. Таким образом, Yamaha вторглась в сегмент, где ранее были представлены машины в основном только компаний Panasonic, Assembleon и Fuji. Этот момент очень важен для нас.

Оборудование для массовых производств, т.е. с производительностью 100–120 тыс. компонентов в час и выше – это совершенно особенное направление рынка. Начиная от отличия технологических процессов и заканчивая совершенно особенными, высочайшими требованиями к качеству. Разумеется, большую роль здесь играют надежность и стоимость владения оборудованием. Поэтому, если в сегменте мелко- и среднесерийного производства Yamaha при поставках своего оборудования более четверти века сотрудничала с компанией Assembleon (фактически выступая для Assembleon как OEM-поставщик), то теперь с появлением

новой платформы Yamaha намерена продвигать свои технологии от своего имени. Разумеется, используя локальных партнеров, в России – это компания "АссемРус".

Таким образом, сегодня Yamaha поставляет оборудование в трех сегментах. Для средне- и низкосерийной производительности выпускаются автоматы серий YS-100, YS-88 и YS-12, для сегмента средневысокой производительности – установки YS-24 и YS-24X. Кроме того, Yamaha имеет специальное решение для установки светодиодов на большие панели. И, наконец, в 2012 году представлены наиболее высокопроизводительные машины Z:TA.

**В чем особенности нового решения Yamaha?**

Прежде всего, стоимость владения оборудованием Yamaha – наиболее низкая в отрасли. Лишь один пример, за счет чего она достигается. В машинах новой платформы Z:TA используются только интеллектуальные питатели с электроприводом ZTX. Мы гарантируем, что с этими питателями не нужно проводить никаких обслуживающих работ до 10–15 млн. установок. Очевидно, что такой подход Yamaha упрощает жизнь клиентам. Если вы не хотите тратить деньги и время на обслуживание, а намерены производить продукцию и зарабатывать – обращайтесь в компанию Yamaha.

Кроме того (и это принципиально), Yamaha поставляет не только сборочные автоматы. Yamaha – это поставщик законченных решений. Мы производим и другое оборудование для построения законченных сборочных линий: принтеры для нанесения паяльной пасты Hi-End-класса, встраиваемые в линию системы автоматической оптической инспекции (АОИ), комбинированные системы оптической инспекции и рентгеновского контроля. Причем все это оборудование связано единым программным обеспечением, позволяющим управлять всей линией.

Ну и, конечно, ключ успеха Yamaha, причем во всех направлениях бизнеса – это качество. Принципиальное отличие продукции Yamaha от других производителей – каждая единица продукции

разработана в компании Yamaha и произведена в компании Yamaha, включая все основные компоненты. И сервомоторы для питателей, и печатные платы для управляющей электроники, и системы визуального контроля или программное обеспечение – все это разработано и произведено в компании Yamaha или при ее непосредственном участии. Только такой путь гарантирует неизменное качество и его непрерывное улучшение. Он же обеспечивает пользователям очень важные преимущества.

**Вы упомянули о едином управлении установленным в линию оборудованием Yamaha. В чем это выражается?**

Мы пытаемся донести до клиентов простую, но важную мысль: Yamaha обеспечивает не только качество отдельных процессов (например, установки компонентов), но и качество процесса сборки изделия в целом. Сегодня

мы – единственный производитель в мире, который позволяет своим заказчикам полностью контролировать процесс производства печатных узлов – начиная от нанесения паяльной пасты и до выходного контроля на установке АОИ. При этом каждый элемент линии взаимодействует с другими при помощи единого базового ПО. Никто в мире подобных решений не предлагает.

Многие клиенты, следуя общей тенденции, приобретают установки оптического контроля. Но мало кто понимает, зачем все же нужно инвестировать в это оборудование? Естественно, пользователи хотят, чтобы установка повысила качество работы в целом. Установка АОИ может обнаружить дефекты и отклонения. Но что делать дальше?

Поэтому мы готовы поставить заказчику систему АОИ как отдельный модуль. Но принцип работы Yamaha – спросить



Установочный модуль YSM40, входящий в платформу Z:TA

клиента, что он хочет в конечном итоге. Разумеется, его интересует конечный результат. И мы предложим ему конечное решение. В рамках этого решения каждый элемент линии взаимодействует с другим для предвосхищения возможных дефектов. Например, по результатам оптической инспекции могут формироваться управляющие поправки для нанесения паяльной пасты или для установочных автоматов.

Предположим, производится автомобильная электроника высшего качества. Используются дорогие платы. Традиционный подход – установка АОИ стоит на выходе печи оплавления для контроля качества продукции. Если проблема выявлена после оплавления припоя, то дефект уже существует. Платы нужно либо выбрасывать, либо ремонтировать, останавливать линию и выявлять причины. Это потери. Поэтому гораздо лучше обнаружить отклонение в самом начале процесса. Например, возникло смещение при нанесении паяльной пасты. Поскольку АОИ присутствует на каждом этапе, это смещение

обнаруживается и через общее программное обеспечение сборочному автомату передаются команды, позволяющие чуть скорректировать позиции установки компонентов. И процесс не останавливается, и не нужно ремонтировать платы.

### На какие рынки ориентирована новая Z:TA-платформа Yamaha?

Ключевой рынок для Yamaha, как и почти любой японской компании – Япония. Там основной сегмент потребления нашего оборудования – производство высококачественной автомобильной электроники. В Европе и США приоритеты несколько иные – это гибкое производство, ориентированное на высокое качество. В России мы видим серьезный рост потребности в нашем оборудовании в приложениях, где требуется высокое качество.

До сегодняшнего дня Yamaha была представлена в сегменте, где тотальная производительность не превышала 100 тыс. компонентов в час, но с новой Z:TA-платформой мы входим в более высокий сегмент. Оборудование Yamaha – будь то установки АОИ, принтеры для паяльной пасты или сборочные автоматы – дает своим пользователям дополнительные бонусы. Но это не самое дешевое решение в отрасли. Наше оборудование предназначено для тех, кому нужно обеспечить высочайшее качество и кто готов за него платить. С новой платформой мы концентрируемся на заказчиках, которым помимо качества и гибкости нужна еще и высокая производительность. В основном это изготовители автомобильной, высокотехнологичной бытовой электроники либо контрактные производители.

Таким образом, качество, минимальный уровень расходов на эксплуатацию в индустрии и максимально высокий уровень поддержки на местах – вот три ключевых принципа Yamaha. Именно их мы и реализуем во всем мире, в том числе – и в России.

**Спасибо за интересный рассказ.**

*С. П. де Витом беседовали  
И. Шахнович и Г. Логинова*