

МЫ РАСТЕМ ВМЕСТЕ С НАШИМИ ЗАКАЗЧИКАМИ

Рассказывает директор по продажам и сервисной поддержке группы компаний "Клевер" А.В.Калмыков



В 2009 году в нашем журнале было опубликовано интервью, в котором Андрей Владимирович рассказывал о фирме "Клевер Электроникс" и о ее планах на будущее*. В этот раз мы поговорим о том, какие изменения произошли в компании и на рынке электронного оборудования в целом за эти три года.

Андрей Владимирович, какие изменения на рынке электронного оборудования произошли за эти три года?

Могу сказать, что рынок электронного оборудования постепенно взрослеет и развивается. Заказчики становятся более требовательными, и, соответственно, возрастает

ответственность поставщиков. Многие наши крупные поставщики находятся в США, мы там часто бываем и поэтому можем сравнивать "их" заказчиков с нашими. Американский рынок – один из самых требовательных, там очень важно иметь хорошую репутацию. И в последнее время я вижу, что наши заказчики становятся похожими в этом смысле на своих американских коллег. И это очень хорошо, так как это

* Калмыков А.В. Мы уверены в успехе, невзирая на кризис. – Печ.монтаж, 2009, вып.4-5, с.4–8.

значит, что рынок развивается правильно и становится более зрелым.

Кроме этого, государство сейчас вкладывает в электронику определенные деньги. Нельзя сказать, что эти средства очень большие, механизм тендерных закупок далек от совершенства, но это в любом случае шаг вперед. Так что в целом текущая ситуация внушает оптимизм.

Особенность нашей фирмы – это гибкость. Гибкость во всех отношениях – техническом, финансовом, в плане сервиса и подбора персонала.

Как группа компаний "Клевер" реагирует на изменения рынка?

Мы стараемся отвечать на все возникающие новые требования рынка, на его вызовы. Особенность нашей фирмы – это гибкость. Гибкость во всех отношениях – техническом, финансовом, в плане сервиса и подбора персонала. Я думаю, что в этом и есть смысл нашего роста, ключ к дальнейшему совершенствованию. Без гибкости на нашем рынке сейчас вообще невозможно существовать. Как только фирма ее теряет, бизнес начинает падать. Такие случаи, к сожалению, были. Фирмы, которые вели свои дела в течение многих лет, разваливались на мелкие кусочки.

А для того чтобы отвечать на требования рынка, мы расширяемся, знакомимся с новыми технологиями. Помимо того, что за эти три года наша фирма освоила несколько новых направлений, мы стали заниматься тем, чем никогда еще не занимались. Интересен проект, первую стадию которого мы успешно реализовали на одном из крупнейших оборонных предприятий России. Суть его заключается в автоматизации процесса сборки и пайки наших старых отечественных интегральных схем, которые до сих пор используются в изделиях специального применения. К этим компонентам неприменим

стандартный SMT-процесс, поэтому нашей фирмой была спроектирована специализированная линия на базе платформы американской фирмы Universal Instruments, которая носит название POLARIS. Кстати, отметим, что эта платформа, как и иные платформы данного производителя, популярны и на предприятиях ВПК США. Интересно, что военные во всем мире имеют сходные требования к изделиям для них и к производителям таких изделий. В качестве паечной платформы используется робот швейцарского производителя MTA, который тщательно оплавляет каждый вывод этого специального компонента. Мы сами разработали эту линию, дали техническое задание нашим поставщикам и в итоге получили уникальный даже для "Клевера", не говоря уж об остальных фирмах, продукт. Мы стараемся во всем идти за нашими заказчиками.

Какие направления развития для вас сейчас приоритетны?

Можно выделить два основных направления – во-первых, мы расширяемся в сторону новых технологий, например, микроэлектроники. Это очень активно развивающаяся отрасль, она тесно переплетается с технологиями поверхностного монтажа. Возможно, мы застанем то время, когда, глядя на электронный модуль, не сможем сказать, что это – собранная плата или отдельный компонент.

Во-вторых, мы стараемся брать нестандартные проекты – даже если это получается очень сложно или дорого. Мир нестандартного оборудования вообще очень дорогой, так как все делается на заказ в единичных экземплярах. И мы всегда готовы поставить решение этих нестандартных задач, но, конечно, оно будет иметь свою цену. Для этого у нас есть небольшой производственный участок. Мы берем готовые узлы или даже оборудование, которое покупаем у наших поставщиков, и komponуем из них машины, для специальных задач. Кстати, эта возможность

тоже отличает нашу фирму от остальных на рынке.

Кроме этого, мы уделяем большое внимание сервисной службе. Ведь хороший сервис и поддержка заказчика означает хорошую репутацию, а, как я уже говорил, репутация – это деньги.

И мы поддерживаем те направления, с которых начинали, это и паяльное оборудование, и компрессоры...

Можете привести пример такого заказного оборудования ?

Мы продолжаем работу над автоматизацией монтажа старых отечественных микросхем. Об изделиях, где они применяются, я уже говорил выше.

Эти микросхемы появились еще до распространения поверхностного монтажа, но они до сих пор популярны среди военных применений – эта область электроники традиционно консервативна. Такие микросхемы, помимо специализированного процесса сборки, отличаются необходимостью прецизионной формовки выводов перед монтажом, а также их точной подачи в производственную сборочную линию.

Поэтому сейчас, вместе с нашими поставщиками, имен которых на данной стадии проекта я не буду раскрывать, мы находимся в процессе проектирования такого специального оборудования.

Кроме заказного оборудования вы предлагаете заказчикам что-то особенное, что не могут предложить другие фирмы?

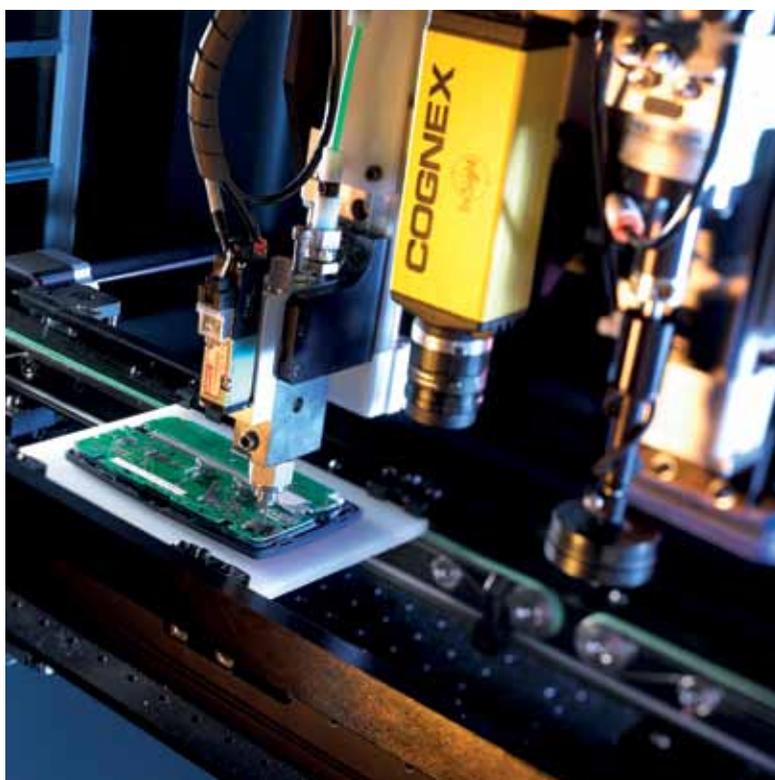
Например, мы предлагаем решения "под ключ" для штыревого монтажа. Вообще, эта технология считается устаревшей. Но за 17 лет, в течение которых мы ею занимаемся, она не устарела до такой степени, чтобы исчезнуть совсем, и вряд ли это произойдет в ближайшие годы. Есть определенные ниши на рынке, в которых штыревой монтаж будет нужен всегда, например, в силовой электронике. Там просто необходимы корпуса с выводами, способными выдержать большой ток. Поэтому мы собрали

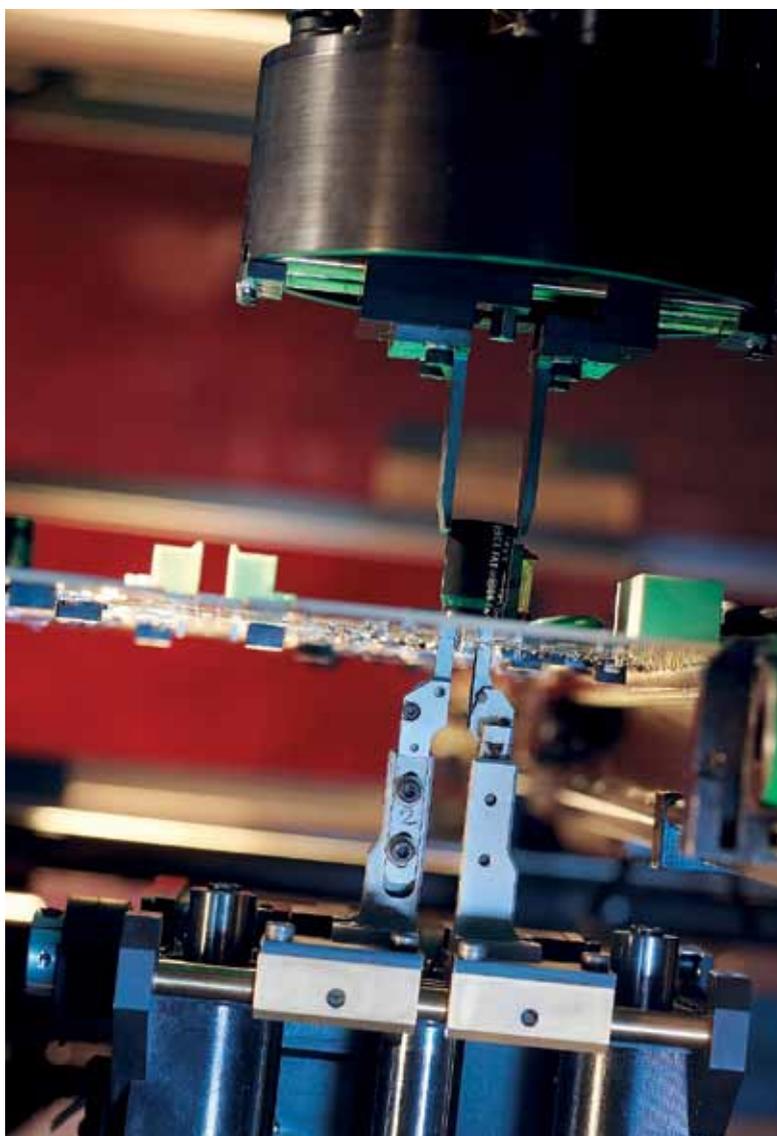
целый "портфель" поставщиков, которые занимаются оборудованием для штыревого монтажа и стараемся поддерживать это, казалось бы, устаревшее направление.

На какие заказы вы ориентируетесь – государственные или коммерческие?

Мы ориентируемся на коммерческий рынок. У нас есть заказы от оборонных предприятий, но в общем мы считаем, что будущее за частным рынком. Кроме того, государственные контракты – вещь достаточно тяжелая для такой небольшой фирмы, как наша. А сейчас стало еще сложнее, так как отменен институт поручительства. Если вы выигрываете тендер и подписываете госконтракт, это означает, что придется за свои деньги заказывать оборудование, привозить его, сдавать и только после этого вы получите оплату. Браться за такие крупные проекты тяжело, и это еще одна причина, почему мы не стремимся в государственные тендеры. Вся система госзакупок направлена на то, чтобы в ней выживал лишь крупный бизнес,

Платформа
POLARIS





Платформа
POLARIS

который в состоянии сам финансировать закупки.

И при этом еще надо учитывать разницу курсов валюты, за которую мы покупаем оборудование. Если тендер идет достаточно долго, а оборудование имеет срок поставки, мы можем вообще ничего не заработать, и такие случаи были.

Но вы, тем не менее, участвуете в тендерах и даже выигрываете их?

Мы идем только в те тендеры, в которых мы уверены. Многие сейчас участвуют во всех тендерах подряд, мы же так не делаем. У нас должна быть уверенность в том, что мы сможем его

осилить, что нас не подведут поставщики, что заказчик в нас заинтересован и что наши возможности совпадают с желаниями заказчика.

Случаются ли проблемы с поставщиками?

Есть одна проблема глобального плана – качество стандартного оборудования, которым мы занимаемся, падает, и вместе с тем оно дешевеет. Интересно, что качество китайского оборудования улучшается, а европейское и американское оборудование (имеются в виду, конечно, только отдельные поставщики, а не вся Европа или США) теряет его. Эту тенденцию можно считать проблемой, но ее можно избежать, если грамотно выбирать поставщиков и "воспитывать" их, чтобы они делали то, что нужно нам и заказчикам.

И, напоследок, в двух словах – почему стоит сотрудничать с "Клевером"?

У нас есть репутация. Нам доверяют и заказчики, и персонал. Мы – миролюбивая компания и не хотим ни с кем портить отношений. И я почти не знаю тех, кто плохо отзывался бы о группе компаний "Клевер".

Мы принципиально не создаем собственного производства, потому что не хотим конкурировать с нашими заказчиками. Мы хотим быть партнером, который двигает заказчика к успеху.

Мы всегда предлагаем гибкие финансовые условия. В качестве примера можно привести некоторых контрактных производителей. Когда мы начинали с ними работать, они были совсем маленькими фирмами, а сейчас уже стали довольно заметными.

Я могу сказать так – мы растем вместе с нашими заказчиками, и мы считаем, что это – правильный подход.

Большое спасибо за интересную беседу. Остается пожелать, чтобы и ваша фирма, и ваши заказчики росли и двигались вперед.

С А.В.Калмыковым беседовал М.Шейкин