

Финансовая поддержка МФППИП. Реальный опыт

Рассказывает генеральный директор
ООО «МикроЭМ Технологии» Г. В. Левин



Компания ООО «МикроЭМ Технологии» – современный контрактный производитель электроники. Структурно входит в группу «МикроЭМ». Это самая молодая компания группы, в конце 2019 года ей исполняется 5 лет.

В группе «МикроЭМ» сконцентрирован набор компетенций, обеспечивающих заказчику полный цикл производства электроники, от идеи до выпуска готовой продукции: разработка электронных устройств (R&D), дистрибуция электронных компонентов (проектное комплектование), непосредственно производство электронных модулей, их прошивка и тестирование и, в финале, гарантийное и постгарантийное обслуживание.

Принимая решение о создании собственного производства, группа компаний «МикроЭМ» одновременно руководствовалась несколькими идеями:

- удовлетворение растущего спроса на готовую продукцию собственной разработки (RFID/GPS/GLONASS/GSM-модули, продукция для нужд отечественной автомобильной промышленности, ЖКХ, светотехники);
- привлечение сторонних заказчиков как из числа клиентов группы, так и потенциальных потребителей для оказания всего комплекса услуг: разработка – комплектование – выпуск готовой продукции.

Сейчас «МикроЭМ Технологии» работает в высокотехнологичных сегментах рынка, таких как выпуск медицинских приборов, телекоммуникационного оборудования, модулей для наземного и морского транспорта, устройств для автоматизации производств, элементов систем IoT, контрольно-кассовой техники, интеллектуальных приборов учета и многих других применений.

Георгий Викторович, поделитесь, пожалуйста, своим опытом работы с Московским фондом поддержки промышленности и предпринимательства.

К моменту, когда мы приняли решение о модернизации производства, «МикроЭМ Технологии» уже был известным на рынке контрактного производства предприятием с весомым портфелем заказов. Имеющееся оборудование производства США, Японии и Южной Кореи позволяло выполнять средние и крупносерийные заказы с низким показателем ppmt (уровень дефектности), не превышающим 200 пунктов. Имеющаяся автоматизированная линия поверхностного монтажа обеспечивала установку 70–75 тыс. компонентов в час. Заказы росли, и стало понятно, что рано или поздно потребуется дооснастить производство с целью наращивания мощности. Проект, который мы задумали, должен был увеличить производительность до 160 тыс. Потребность назревала, мы сразу приступили к реализации проекта, нам не хотелось все решать в последний момент. Стало понятно, что нужна вторая производственная линия с такими же высокими показателями по производительности

и точности установки компонентов на плату. Такими были требования основных заказчиков. После завершения проектных работ определились с суммой инвестиций. Нужно было финансирование в размере чуть более 68 млн руб. Акционеры определились с пропорцией финансирования: кроме вложения собственных средств, необходимо было прибегнуть к стороннему заимствованию.

Первым шагом было обращение в несколько банков за обычным коммерческим кредитом. Текущий процент по кредиту оказался малопривлекательным, ни один банк не работал по специальным программам кредитования промышленных предприятий. Также выяснилось, что имеющееся оборудование плохо подходило для залога, банки не хотели связываться с оборудованием, низко оценивая его ликвидность. Затем были переговоры с известной на рынке лизинговой компанией, но и ее условия нас не устроили. Сделал попытки обратиться в один муниципальный и один федеральный фонды, призванные помогать развиваться отечественному бизнесу. И тут меня ждал провал. Либо их условия не удовлетворяли нас, либо наши возможности не соответствовали их требованиям.

Решение пришло оттуда, откуда и не ждал. Компания «МикроЭМ Технологии» с самого основания вступила в Зеленоградский кластер предприятий-производителей электроники. В середине мая 2017 года меня пригласили туда на презентацию нового фонда при Правительстве города. Фонд был создан для целей финансирования таких предприятий как наше. Нам показались интересными условия займа, например, ставка составляла 5% годовых, срок погашения – 5 лет. Сразу после окончания встречи я познакомился с генеральным директором МФППИП Михаилом Юрьевичем Лопуховым и, не долго раздумывая, предложил поехать к нам на предприятие для знакомства с производством. Коллеги из фонда с удовольствием откликнулись на предложение.

Без какой-либо подготовки мы провели гостей на производственную площадку, где непосредственно производился монтаж плат и другие технологические операции. Руководители фонда поговорили с персоналом, посмотрели открытые договоры на оказание услуг контрактного производства, выяснили какое финансирование необходимо для увеличения мощности предприятия. И уехали готовить предложение.



Сбор необходимых документов проходил долго, почти полгода. В это же время наши юристы совместно с коллегами из фонда кропотливо, шаг за шагом, согласовывали пункты договора займа. Не все они устраивали предприятие, были и такие, которые персонально затрагивали интересы акционеров. Сотрудники фонда не уходили от обсуждения острых вопросов, не прикрывались отсутствием возможности изменить условия, а предлагали различные варианты, как поточнее найти условия, которые будут приемлемыми обеим организациям. Почти всегда шли на встречу. В итоге мы выработали подходящий обеим сторонам текст документа. Фонд оперативно согласовал его в Правительстве на самом высоком уровне. Проект был одобрен Наблюдательным советом фонда. В последних числах декабря мы подписали необходимые документы. И в первые рабочие дни 2018 года нам открыли финансирование.

Хочу поделиться еще одним приятным моментом. Часть залога мы внесли самостоятельно, а на часть нам предоставил покрытие Гарантийный фонд при Департаменте промышленности правительства г. Москвы на весьма привлекательных условиях.

Мой достаточно богатый опыт общения с муниципальными и федеральными структурами, призванными помогать предпринимателям развивать свой бизнес, до встречи с МФППИП был либо негативным, либо не приводил к каким-либо результатам, что тоже расцениваю как негатив. МФППИП стал первой муниципальной организацией, которая пыталась детально проникнуться нашими интересами, на профессиональном уровне изучала реальные возможности и ограничения оборудования, риск-менеджеры фонда оценивали нас не только с точки зрения

финансовых показателей, но и пытались разобраться в сути технологических операций, юристы фонда помогали согласовывать изменения к договорам на всех уровнях. Что еще было совсем не свойственно чиновникам, коллеги сами толкали процесс, выходили первыми на связь, особенно когда мы затягивали сбор документов.

В начале мая 2018 года пришло оборудование. К этому моменту помещение было полностью подготовлено и оснащено с учетом европейских требований к микроклимату, промышленной чистоте и электростатической безопасности для выпуска современной электроники. Монтаж оборудования, его пуско-наладка, обучение персонала – это лежало на поставщиках. Надо отдать им должное, все прошло на высоком уровне и в оговоренные сроки. К концу мая на новой линии начался выпуск продукции.

Наличие договоров на услуги сыграло роль для заключения договора?

Думаю, что основную роль сыграло наличие отлаженного действующего производства и комплекта необходимой документации для подтверждения деятельности. Но наличие солидного пула заказов, однозначно, лишним не было.

Как дальше развивались отношения с фондом?

Представители фонда приезжают к нам один-два раза в год для контроля, убедиться, что оборудование эксплуатируется.

Отчетность ежеквартальная. На один день подготовка отчетных документов парализует работу бухгалтерии. Но согласитесь, такое условие, как низкая ставка по займу, того стоит.

Когда стало известно, что фонд снизил ставку по новым займам до 2% годовых, мы обратились с просьбой снизить и нам ставку по уже подписанному

договору займа. И снова все предсказуемо – фонд пошел нам навстречу!

В свою очередь, когда нас попросили поучаствовать в мероприятиях фонда, мы с удовольствием откликнулись.

На сколько лет заключен договор займа? Есть ли возможность нарастить помощь от фонда?

Заем предоставлен на 5 лет, уже прошло полтора года. Все идет к тому, что заем погасим досрочно. Хотя, в нынешних экономических условиях загадывать далеко – неблагодарное занятие.

Совсем недавно нам потребовалось заменить отмычное оборудование для печатных плат на более высокопроизводительное. Обратился к сотрудникам фонда. Собираем документы и планируем к концу осени получить новый транш, не дожидаясь возврата предыдущего.

Этот проект позволил вам расширить производство?

Да, конечно. Как косвенный показатель хороших темпов роста представлю лишь один факт. На начало проекта численность нашей организации была 25 человек, а сейчас выросла почти до 50, хотя по условиям сделки заложено увеличение численности не менее 5 человек.

Мы продолжаем набор персонала, главным образом расширяя инженерный состав. Продукция наших заказчиков выполнена на высоком технологическом и схемотехническом уровнях, в их изделиях сосредоточены последние новшества (не люблю слово инновации, его слишком заездили), поэтому нам надо высоко держать планку качества оказываемой услуги, компетенции наших сотрудников должны быть самыми высокими в отрасли.

Как повлияло расширение производства на новые проекты компании?

Предприятие одним из первых вступило в Ассоциацию разработчиков и производителей электроники (АРПЭ). Сейчас в рамках Ассоциации формируется стратегия развития отрасли в стране. Принимаем активное участие в работе объединения не только в этом вопросе.

Имеющиеся знания, опыт и оборудование позволяют реализовывать проекты по локализации производства электроники в России. Процесс идет нарастающими темпами, потребности зарубежных производителей в качественном сборочном производстве на территории России еще далеки от удовлетворения. Предсказываю рост таких запросов в ближайшие три года. Этому способствует политика



Правительства, направленная на закрытие доступа импортного оборудования в стратегические секторы индустрии, в первую очередь связанные с оборонными заказами, проектами крупных монополий топливно-энергетического комплекса и в других секторах.

Также способствуем российским заказчикам, работающим с импортными контрактными производствами в переносе такого бизнеса в Россию. Мы предоставляем им конкурентные условия для переноса с рынков ЮВА, в первую очередь с рынка Китая. Первые ласточки уже есть. К сожалению, не могу раскрыть партнеров, у нас подписаны соглашения о неразглашении. Мы успешно прошли аудиты и выиграли конкурсы.

Кроме того, ООО «МикроЭМ Технологии» предлагает российским производителям электроники эффективную систему поставок, которая позволяет получить доступ к современной элементной базе на лучших условиях. 22-летняя история группы компаний на рынке поставок компонентов способствует лидерству и на этом направлении. Много ресурсов выделяем сейчас на развитие направления комплектования клиентских заказов. Мы и тут стараемся быть в лидерах.



История успеха компании ООО «МикроЭМ Технологии» неразрывно связана с сотрудничеством с фондом. Важно иметь надежного партнера не только в поставках оборудования, технологий, в сфере обучения специалистов, но и в сфере финансового обеспечения.

Спасибо за интересный рассказ.

С Г. В. Левиным беседовал Ю. С. Ковалевский

Надежные тестовые решения требуют лучших технологий

- РАЗРАБОТКА**
Получайте полностью работоспособные опытные образцы
- ПРОИЗВОДСТВО**
Сделайте производственную линию совершенной с технологиями JTAG
- СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ**
Ремонтируйте цифровые платы даже при отсутствии CAD-данных на них

JTAG TECHNOLOGIES 25 We *are* boundary-scan.®

www.jtag.com • www.jtaglive.com • +7 812 602 09 15 • russia@jtag.com