

# «СДЕЛАНО НАМИ»: современные российские материалы для пайки и производства радиоэлектроники

Рассказывает генеральный директор ООО «Остек-Интегра»  
В. Е. Ковенский



ООО «Остек-Интегра» – подразделение Группы компаний Остек – крупный поставщик материалов для производства высокотехнологичной продукции. В последние годы компания «Остек-Интегра» помимо дистрибуции технологических материалов стала заниматься их производством. Генеральный директор ООО «Остек-Интегра» Вячеслав Евгеньевич Ковенский рассказал о важных аспектах деятельности компании, связанных с брендом «СДЕЛАНО НАМИ», о трансформации из дистрибутора в производителя технологических материалов, поделился проблемами и решениями сложных вопросов, а также планами компании.

**Вячеслав Евгеньевич, компания «Остек-Интегра» хорошо известна на рынке как поставщик широкого спектра технологических материалов для пайки и производства радиоэлектроники. Расскажите, пожалуйста, что она представляет собой сегодня?**

Сегодня «Остек-Интегра» – это компания, плавно переходящая от исключительно дистрибуторской модели бизнеса к форме с собственными разработками материалов и собственным производством. Конечно, мы сохраняем значительный объем поставок зарубежных материалов, но всё большее внимание уделяем разработке, производству и продажам собственных продуктов. Доля продаж материалов, разработанных нами, с каждым годом увеличивается и сегодня уже составляет около 20 % в общем объеме наших поставок. Мы активно инвестируем в создание новых материалов и собственного производства, ориентируясь на долгосрочную перспективу. Наша цель – сформировать в России широкий современный ассортимент и сильный бренд, конкурентоспособный на мировом уровне.

**Почему вы решили развивать собственное производство?**

Решение начать производство связано с санкциями, введенными против России после 2014 года. До этого момента мысль о собственном производстве казалась невозможной.

Однако угроза прекращения поставок материалов от наших партнеров заставила задуматься об альтернативных мерах. Мы начали разработку материалов, хотя тогда никто не мог предположить, что мы сможем заменить таких крупных игроков, как Zestron, HumiSeal или Indium. Эта деятельность придавала смысл нашему бизнесу и открывала новые перспективы. Постепенно мы накапливали опыт и совершенствовали процессы. К 2022 году ситуация кардинально изменилась – ключевые поставщики прекратили сотрудничество с нами. Это стало стимулом к ускорению перехода на материалы собственного производства. Стратегия оказалась оправданной, поскольку позволила нам стать менее зависимыми от внешних факторов, учитывать особенности

местного рынка и обеспечивать стабильное наличие запасов сырья. Команда «Интегры» с полным правом испытывает гордость за свою работу – ведь на рынке стали появляться материалы, созданные нашими руками, это очень важно. Сегодня все продукты, которые мы разрабатываем и производим в России, объединены в группу «СДЕЛАНО НАМИ».

### Расскажите более подробно о линейке «СДЕЛАНО НАМИ». Какие конкретные группы материалов уже разработаны и производятся в России?

Основные усилия направлены на три продуктовые категории.

Первая – это материалы для пайки, объединенные под брендом «Солиус». Сюда входят пасты, флюсы и флюс-гели. Все поставляемые сегодня флюсы и флюс-гели разработаны и производятся в России. В ассортименте есть паяльная паста нашего производства со сплавом Sn62, мы ведем активные работы по бессвинцовой и водосмываемой пастам.

Вторая продуктовая категория – это решения для отмычки печатных узлов, трафаретов и оборудования. Уже созданы 12 видов жидкостей для различных процессов: ультразвуковых, струйных, вакуумных систем очистки, а также жидкости для отмычки трафаретов и оборудования. Мы полностью заменили всю номенклатуру, которую раньше поставляли от компании Zestron. Хочу подчеркнуть, что Гидронол – это комплексное решение для отмычки печатных узлов, оно включает не только жидкости, но и средства для контроля концентрации, контроля качества отмычки, а также наши знания и опыт, которыми мы делимся с клиентами. Всё делаем в России.

Третья группа материалов – это влагозащитные покрытия и сопутствующие материалы. Наш основной лак Элтрин У1 – это однокомпонентный уретановый лак для специализированных задач. Он обладает такими же преимуществами, как и известные уретановые аналоги, например от HumiSeal. Лак технологичен, надежен и удобен в использовании благодаря однокомпонентному составу. Мы считаем, что он станет привлекательной альтернативой проверенному временем двухкомпонентному лаку УР-231. Элтрин У1 оказался самым сложным в разработке и производстве среди всей линейки. В феврале этого года мы завершили пусконаладку нового оборудования и приступили к серийному производству лака и вспомогательных материалов.

### Продуктовая линейка «СДЕЛАНО НАМИ» – это только бренд или реальные продукты вашей компании, произведенные в России?

Логотип «СДЕЛАНО НАМИ» на упаковке материалов, в документации и описании подтверждает, что клиент имеет дело с продуктом российского производства:

- рецептура разработана в России;
- производство осуществляется в России;
- есть полный комплект технической документации;
- продукция прошла всесторонние лабораторные и производственные испытания;
- сырье проходит обязательный входной контроль;
- готовый продукт подвергается выходному контролю;
- сохраняется арбитражный образец на каждую партию;
- есть гарантии качества на поставленную продукцию.

Под логотипом «СДЕЛАНО НАМИ» скрывается серьезная работа наших инженеров и специалистов. Мы стремимся, чтобы каждая партия соответствовала самым высоким мировым стандартам.

Но, конечно, важно уточнить, что именно подразумевается под «российским материалом». Недавно один из клиентов выразил сомнение: «Вы называете свой материал российским, но разве это так, если вы просто смешиваете ингредиенты?»

### Хороший вопрос. Что в ваших материалах российского?

Дело в том, что у каждого бизнеса и продукта своя специфика. Возьмите наших прежних поставщиков – Zestron, Indium или HumiSeal. Ни одна из этих компаний сама не производит сырье. Например, для изготовления жидкостей для отмычки печатных узлов используются сложные растворители, производимые на крупных химических предприятиях. Эти предприятия удовлетворяют спрос не только радиоэлектронной промышленности и так далее. Подавляющее большинство ведущих мировых производителей материалов для пайки и производства радиоэлектроники не занимаются производством сырья. Абсолютно точно, что никто из производителей флюсов не производит спирт, составляющий более 90 % состава многих флюсов. Исключение составляют лишь случаи, связанные с производством порошка припоя для паяльных паст.

Мы стараемся приобретать российские компоненты, но, к сожалению, российская промышленность не производит нужное нам сырье. Даже порошок припоя нужного качества в России не выпускают. Большую часть сырья и упаковку нам приходится импортировать.

Поэтому мы действуем так же, как большинство компаний в этой области: используем лучшее мировое сырье и производим итоговый продукт с нужной нам рецептурой и требуемыми свойствами. Главное, что отличает наши материалы от зарубежных и делает их «российскими», – это рецептуры, разработанные в России, это локализованные знания о способах получения материалов с нужными характеристиками и свойствами, это полный цикл производства и контроля качества в России, это частично российское сырье. В общем, это наши люди плюс

наша интеллектуальная собственность и производственные мощности, которые мы развиваем именно здесь.

### Но остается риск, что вы можете остаться без сырья.

Этот риск существует всегда. В современных реалиях можно потерять доступ к любым ресурсам и даже возможности платить при наличии денег можно лишиться, как мы уже знаем. Однако приобретение сырья – гораздо более диверсифицированный процесс, чем покупка готового материала. Например, вместо единственного поставщика, такого как, например, Zestron, можно обратиться к различным поставщикам и производителям растворителей. Мы тщательно отбираем лучшие варианты и работаем с сырьем от мировых лидеров, и даже среди них есть выбор и разные способы закупки. Всегда существуют аналоги, доступные в Китае или других странах. Кроме того, у нас несколько уровней резервирования сырья.

Мы используем наиболее подходящее сырье, но всегда готовы перейти на альтернативные варианты. Кроме того, срок хранения сырья обычно превышает срок хранения готовых материалов, что позволяет иметь значительные запасы. Например, для жидкостей Гидронол мы поддерживаем запасы сырья и готовых продуктов на девять месяцев вперед. Это дает уверенность в стабильности поставок клиентам в условиях неопределенности. Если что-то пойдет не так – есть время перестроиться.

### Имеет ли для клиентов значение, что продукт произведен в России? Или важны другие характеристики и атрибуты?

Несколько лет назад мы проводили опрос среди клиентов, выясняя, насколько для них важно место происхождения и разработки материалов. Насколько я помню, около 60–70% респондентов ответили, что это не влияет на их выбор, главное – свойства и цена. Тем не менее, примерно столько же клиентов отметили, что государственная политика и требования государственных закупок способствуют использованию отечественных материалов.

Сегодня наблюдается устойчивая тенденция к повышению интереса к материалам российского производства. При этом не все клиенты однозначно могут и готовы ответить, чем должно подтверждаться производство в России: наличием ТУ, декларацией соответствия, надписью на наклейке, письмом от компании или сертификатом Минпромторга.

В общем, рассчитывать на выбор и покупку благодаря происхождению материалов в России, конечно, можно, но не сильно. Нужно быть лучшими для клиентов. Поэтому мы ставим перед собой две важные задачи. Во-первых, свойства и качество наших материалов должны соответствовать лучшим мировым аналогам и ожиданиям клиентов – мы постоянно над этим работаем.

Во-вторых, цена должна оставаться конкурентоспособной. Мы не стремимся быть самыми дешевыми, так как для этого нужно уходить в ниши очень дешевого сырья, дешевой упаковки и прекратить инвестиции в развитие. Мы предлагаем продукцию хорошего качества по соответствующей, разумной, рыночной и абсолютно конкурентоспособной стоимости.

Конечно, мы рассчитываем, что клиенты будут лояльны к продуктам, разработанным и производимым «дома», в нашей стране. Рассчитываем на их поддержку и ожидаем, что, выбирая между российскими материалами и аналогичными зарубежными продуктами, клиенты предпочтут отечественные. Уверен, что каждый российский производитель надеется, что его продукция будет пользоваться спросом в том числе и потому, что она создана «дома».

### Получается, что ваши материалы не самые дешевые. Это наценка за бренд или есть другие причины?

Маркетинговые расходы не включены в себестоимость наших материалов, поэтому любые наценки за бренд сейчас исключены. Продвижение и поддержку бренда «СДЕЛАНО НАМИ» мы оплачиваем из других источников.

Важную роль в стоимости продукта играет качество сырья и, что немаловажно, качество упаковки. Мы используем высококачественное сырье мирового уровня, а не дешевое неизвестного происхождения, наши материалы проходят строгие проверки, любое сырье проверяется перед использованием. Это повышает себестоимость, но гарантирует высокое качество готовой продукции.

Кроме того, для входного контроля качества сырья и выходного контроля готовой продукции приобретено и используется серьезное дорогостоящее оборудование, что также вносит свой вклад в стоимость. Но без этого нельзя, так как свойства от партии к партии должны быть одинаковыми, а качество стабильным.

Повторю, что мы предлагаем продукцию хорошего качества по разумной, абсолютно конкурентоспособной стоимости.

### Говорят, что для внутреннего рынка производить в России невыгодно и без выхода на внешние рынки невозможно достичь нужных объемов. Насколько ваше производство оправдано с экономической точки зрения?

В нашем случае производство экономически оправдано. Даже нынешних объемов российского рынка достаточно, чтобы наша модель оставалась выгодной. Но, конечно, нужно стремиться к доминирующей доле на рынке и большим объемам, иметь большой разносторонний ассортимент, над чем мы постоянно работаем. Поэтому мы предлагаем нашим клиентам и пасты, и флюсы, и жидкости для отмывки, и влагозащиту, иначе, как говорится,

«не взлетит»... Мы ведем активную разработку материалов и конкурентную борьбу, которая сегодня во многом носит характер конкуренции с зарубежными поставщиками как из Китая, так и по-прежнему из многих недружественных стран.

### **Лаборатория и производство требуют значительных вложений. Какие источники финансирования вы используете?**

Мы финансируем все проекты исключительно за счет собственных средств. С первых дней разработки и производства мы используем прибыль компании для реализации необходимых инициатив. В этом году уже было закуплено дополнительное оборудование для производства паяльных паст, ожидаем его поставку летом. Также получили серьезное оборудование для производства влагозащитных покрытий.

Мы рассматриваем возможность использования государственных программ поддержки, таких как субсидии и гранты, однако эти схемы требуют тщательной отчетности и гарантий возврата средств. В нашем бизнесе всегда существует риск, что инвестиции не окупятся, поэтому мы предпочитаем использовать собственные средства компании.

### **Что позволило вашей компании успешно заняться разработкой и производством материалов, а не остаться только в области дистрибуции?**

В нашем случае совпал целый ряд обстоятельств и наработанных компетенций, которые в совокупности позволили нам развиваться как разработчику и производителю материалов. Это и санкции, и ограничения поставок, и политика государства в области импортозамещения, и наработанные знания, и отношения с клиентами, и наше желание организовать собственное производство.

Если по существу, то одним из ключевых факторов для нашего быстрого развития после 2022 года стали технические наработки прошлых лет и технические компетенции. Помимо знаний в части областей применения наших продуктов, начиная с 2014 года, мы хорошо изучили изнутри многие материалы. Были готовы разработки различных позиций и, в принципе, мы были готовы начать свое производство и до 2022 года. Кроме того, мы глубоко понимаем технологические процессы наших клиентов, что дает нам возможность создавать продукцию, подходящую для нужд заказчиков.

Вторым важным фактором является наше глубокое знание рынка, большое количество существующих и лояльных клиентов. Мы точно знаем, кому и какие материалы предложить, когда и с кем вести переговоры. Наши сильные рыночные позиции, особенно в сфере сборки электроники, где у нас около тысячи клиентов, дают нам преимущество.

Огромную роль играет сложившаяся команда профессионалов, состоящая из инженеров, химиков, работников, производственных специалистов, специалистов поддержки, логистики, коммерческих сотрудников. Именно их усилия и вера в успех делают возможным достижение поставленных целей.

Благодаря сочетанию всех перечисленных факторов мы способны эффективно разрабатывать, производить и продавать нашу продукцию.

### **Расскажите подробнее о вашей команде разработчиков. Какими компетенциями и опытом они обладают?**

В нашей команде работают опытные специалисты, например наш главный разработчик имеет стаж в компании уже более десяти лет. Также в числе опытных сотрудников – технический директор, с которым мы начинали этот проект двенадцать лет назад. Тогда мы даже не представляли, как приступить к решению задачи, а теперь обсуждаем создание предприятия с современными производственными площадями и новейшим оборудованием.

Кроме опытных сотрудников, у нас начинают свой трудовой путь недавние выпускники вузов (МИТХТ, РХТУ, МГУ, Московский политехнический университет). Мы принимаем на работу молодых специалистов сразу после окончания учебы, и они активно включаются в рабочий процесс, получая новые практические знания и опыт. Энергия и энтузиазм юности сочетаются с опытом старших коллег, создавая синергический эффект. Молодежь мотивирована тем, что результат их труда не остается на полках, а применяется в реальных продуктах, которые можно увидеть на улицах, в магазинах или по телевидению.

На производстве тоже трудится молодая и активная команда. Поскольку масштабы производства пока не очень велики, каждый сотрудник выполняет много разных функций: это и сложные задачи, связанные с соблюдением точных пропорций компонентов, и работа с высокотехнологичным оборудованием, и простые операции вроде наклеивания этикеток.

### **Расскажите подробнее о вашем лабораторном оборудовании.**

В нашей лаборатории более 15 единиц оборудования. Среди них – жидкостный и газовый хроматографы, спектрометры, которые позволяют анализировать составы и подбирать нужные компоненты.

Для разработки паяльных паст мы используем реометры и высокоточные вискозиметры, позволяющие контролировать реологические параметры каждой партии. Это оборудование применяется как для анализа сырья, так и для контроля готового продукта. Работа в лаборатории включает не только использование современных приборов, но и кропотливую ручную работу, потому что никакие

программы не могут предсказать точные свойства смеси компонентов. Да и часто одинаковые по названию компоненты ведут себя по-разному в составе материала. Поэтому оборудование – это хорошо, но ключевое, безусловно, – это головы и руки нашего коллектива.

Помимо собственных лабораторных возможностей мы активно сотрудничаем с институтами и исследовательскими центрами. Некоторые виды исследований и испытаний возможно производить только на уникальном оборудовании и по уникальным методикам, которые мы в своей лаборатории пока не воспроизвели. Но работаем и над этим. Стараемся, чтобы у наших разработчиков все было «под рукой».

### Как вы учитываете мнения и пожелания клиентов при разработке новых материалов? Как происходит анализ потребностей рынка?

Начальный выбор направлений для разработки опирается на анализ популярности существующих продуктов, их долей на рынке и информации от наших клиентов. После завершения разработки мы тестируем материалы сначала в лабораторных условиях, а затем обязательно предлагаем их для тестирования клиентам. Чтобы считать материал прошедшим полевые испытания, необходимо получить от трех до пяти положительных отзывов. Если отзывы негативные, мы пересматриваем продукт и либо вносим изменения, либо оцениваем необходимость разработки другого материала. В любом случае, продукт не выйдет на рынок и разработка не будет считаться завершенной, пока мы не получим твердую обратную связь от наших клиентов. В нашем случае именно слово клиентов определяет готовность материала.

В текущей работе с выпущенными в серийное производство материалами наши инженеры и отдел продаж ежедневно и тесно взаимодействуют со всеми клиентами, обратная связь поступает непрерывно. Согласно действующей в компании системе управления качеством, все рекламации на материалы фиксируются. По каждому случаю специалисты делают выводы и проводят корректирующие мероприятия. Это позволяет постоянно «держат руку на пульсе». Мы стараемся, чтобы незамеченных нареканий не оставалось, и относимся внимательно к каждому замечанию.

Таким образом, наша основная стратегия – максимально соответствовать ожиданиям и потребностям клиентов, оставаясь конкурентоспособными на рынке.

### Планируете ли вы сертифицировать материалы как отечественные?

Мы активно работаем над получением соответствующих сертификатов, подтверждающих происхождение нашей продукции. Речь идет о получении СТ-1 и других аналогичных документов. Важно отметить, что процесс

получения этих документов довольно сложен и требует полного раскрытия информации, вплоть до разглашения коммерческой тайны, что существенно замедляет продвижение в данном направлении. Тем не менее, мы надеемся, что по мере роста спроса на наши материалы и их внедрения на государственных и оборонных предприятиях процесс включения в стандарты и разрешения на использование упростится. Мы работаем в данном направлении, и надеюсь, что в ближайшие месяцы будут первые результаты.

### Вы видите компанию в будущем как дистрибьютора или производителя материалов?

Необязательно выбирать что-то одно. Большая и важная часть нашего бизнеса – это дистрибуция и продажи, без умения продавать наши материалы нет смысла их производить. Поэтому мы останемся компанией, связанной с дистрибуцией, продолжим продавать, продолжим уделять существенное внимание маркетингу и продвижению. Не всё мы сможем производить самостоятельно, поэтому останется значительная доля материалов, которые мы продолжим закупать в больших объемах, будем обеспечивать логистику и складскую обработку, а затем обслуживать наших клиентов и организовывать поставки небольшими партиями в любую точку России. Не забывая, конечно, и про техническую поддержку наших клиентов.

Мы продолжим развиваться и как производственная компания. Если всё пойдет по плану, то в перспективе 3–4 лет примерно 40 % доходов компании будет поступать от собственной продукции, остальные 60 % – от материалов других производителей.

Эти два аспекта должны помогать нам завоевывать рынок и удовлетворять больше клиентов.

### Поделитесь вашими стратегическими целями на 2025–2026 годы.

Недавно мы провели стратегическую сессию, на которой обсудили дальнейшие направления развития. Если говорить исключительно о сегменте материалов для сборочно-монтажных производств, то наша главная цель – увеличить долю материалов собственного производства на рынке. Мы намерены конкурировать как с продукцией из недружественных стран, так и с китайскими производителями.

Продолжим усиливать лабораторию и производство. Новое оборудование для производства паяльных паст позволит значительно улучшить наши производственные мощности. Также мы расширяем штат химиков и производственных работников, так как увеличивающийся ассортимент и растущие объемы требуют увеличения численности персонала. Основная задача – расширить присутствие наших материалов на рынке и продолжить улучшать их в соответствии с потребностями клиентов. ●



РОССИЙСКИЙ ФОРУМ  
МИКРОЭЛЕКТРОНИКА 2025



ФЕДЕРАЛЬНАЯ  
ТЕРРИТОРИЯ  
«СИРИУС»

**21-27**  
сентября 2025

Российский форум «Микроэлектроника» –  
ведущая межотраслевая коммуникационная  
площадка России



**7**  
дней

**3 500+**  
участников

**1 000**  
организаций

**100+**  
мероприятий

**150**  
выставочных  
экспозиций

**1 200**  
докладчиков



Российский форум «Микроэлектроника» в 2024 году вошел в план мероприятий Десятилетия науки и технологий, объявленного Указом Президента Российской Федерации в целях усиления роли науки и технологий в решении важнейших задач развития общества и страны.



MICROELECTRONICA.PRO



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ И БУДЬТЕ В КУРСЕ  
ВСЕХ ПОСЛЕДНИХ НОВОСТЕЙ!



RUTUBE

+7 495 641 57 17

microelectronica.pro

office@proconf.ru