

Наши приоритеты – высокое качество и надежность поставок

Рассказывает генеральный директор ООО «ГРАН Групп»
А. В. Афанасьев



Многие отечественные компании, работающие в области производства и поставки печатных плат, в условиях санкций пересматривают приоритеты и сосредотачиваются на достижении максимальной эффективности. Подходы у всех разные: одни предприятия расширяют производства, другие борются за снижение конечной стоимости продукции. Текущая ситуация заставила компании искать оптимальные решения как с точки зрения организации производства и поставки готовой продукции, так и привлечения новых клиентов и освоения новых рынков. О месте компании на рынке печатных плат, подходах к организации производства, текущем состоянии данного сектора и проблемах российских производителей мы поговорили с генеральным директором ООО «ГРАН Групп» Александром Викторовичем Афанасьевым.

Александр Викторович, когда была организована компания? Какие цели ставились при ее создании?

Наша компания была основана в 1992 году и в начале занималась разработкой и производством контроллеров для сопряжения ПК с различным технологическим оборудованием, а также разработкой соответствующего программного обеспечения. Называлась компания тогда «Эрикон-Софт». В 1994 году, после выполнения ряда работ по автоматизации цеха производства печатных плат на заводе «Трансвит» в Великом Новгороде, мы начали развивать с этим предприятием долгосрочные отношения по модернизации ряда технологических процессов и расширению сети потребителей

печатных плат. С этого времени компания начала переориентироваться на производство печатных плат высокого качества на базе цеха АО «Трансвит» и стала акционером этого предприятия. За короткое время компания «Эрикон-Софт» завоевала репутацию надежного поставщика печатных плат в Санкт-Петербурге, было организовано собственное производство в центре города. Упор был сделан на освоение новых технологий и совершенствование организации производства от приема технической информации от потребителя до передачи готовой продукции.

Развитие деловых контактов с зарубежными компаниями позволило нам выйти на новый уровень производства и работы с заказчиками. Высокое

качество печатных плат и надежность поставок заинтересовало некоторых зарубежных производителей электроники. «Эрикон-Софт» и шведская компания NSAB организовали совместный бизнес по экспорту в Европу печатных плат вначале из России, а затем, с ростом спроса на эту продукцию, из Китая. В 2002 году «Эрикон-Софт» вошла в международный холдинг NSAB, было организовано совместное предприятие «НКАБ-Эрикон», которое занималось поставкой печатных плат практически любой степени сложности и технологий и продолжало свою деятельность вплоть до весны 2022 года.

Как развивается ваша деятельность после ухода NSAB из России?

После того, как в феврале 2022 года холдинг NSAB прекратил бизнес в России, компания «НКАБ-Эрикон» была продана менеджменту российского подразделения с условием, что необходимо сменить бренд и название. На выставке ExproElectronica 2022 мы впервые представили логотип и бренд новой компании – ООО «ГРАН Групп».

На данный момент мы работаем с теми же производствами, по той же спецификации, что обеспечивает прежнее качество продукта на 100%. Никаких ограничений на использование производств и технологий нет. Мы сфокусированы на том, чтобы предлагать заказчикам продукт столь же высокого качества и не планируем переходить в сектор более простых плат. Практика показала, что это правильный выбор, поскольку наши заказчики ценят нас именно за высокий уровень технологий, надежность плат и точность поставок.

Главное, что хотелось бы отметить, – это то, что нам удалось на 100% сохранить нашу команду, а, следовательно, наши компетенции. Мы очень ценим своих сотрудников, все они фактически являются экспертами в области производства печатных плат.

В чем вы видите основные отличия вашей компании от конкурентов, ее преимущества для заказчиков?

Благодаря нашим компетенциям мы реализуем интегрированный подход к производству печатных плат, то есть обеспечиваем глубокое вовлечение наших специалистов в проекты заказчиков на ранних стадиях. Мы контролируем качество, сроки и экономику заказов. Таким образом, мы интегрированы как в процессы заказчика, так и в процессы производства печатных плат.

Мы выпускаем печатные платы по спецификации, которая в чем-то превосходит стандарт IPC и в чем-то его дополняет. Некоторые пункты спецификации выше требований IPC. Мы переработали спецификацию GRAN под российские реалии и с учетом российских специфических требований, но на 98% она идентична спецификации NSAB, например, она содержит такие требования, как толщина металлизации переходных отверстий не менее 25 мкм, недопущение ремонта обрыва и др.

Где расположены производства плат, на которых размещаются заказы? Есть ли среди них отечественные производства? Если нет, планируется ли такая работа? Есть ли у компании планы создания собственного производства?

Большинство производств, входящих в список одобренных поставщиков компании «ГРАН Групп», находятся в Юго-Восточной Азии. Конечно мы неоднократно рассматривали российский пул производств печатных плат для партнерства в рамках прототипирования и / или мелкой серии. За время нашей работы мы провели несколько аудитов российских производителей, но, к великому нашему сожалению, не смогли найти партнеров, которые смогли бы работать по нашей спецификации и предоставлять нашим заказчикам стабильный по качеству и оптимальный с экономической точки зрения продукт.

На данный момент мы активно наблюдаем за развитием рынка производства печатных плат в России и с удовольствием поработаем с российскими производствами.

Что касается открытия собственного производства – это идет в разрез с политикой компании и вносит ограничения с точки зрения предложения для наших заказчиков.

Каков фокусный рынок вашей компании? Как вы в целом оцениваете текущее состояние рынка производства печатных плат в России?

На рынке, где работает «ГРАН Групп», мы не конкурируем с российскими производителями печатных плат. Наш сектор – HMLV (High Mix Low Volume, мелко- и среднесерийное производство разнородных изделий), а в целом мы делаем фокус на высокотехнологичный сектор, а также на проекты, в которых важны надежность, качество, хорошая повторяемость. Ни то ни другое на данный момент не может быть в полной мере обеспечено возможностями российских производителей. Отечественные предприятия коммерческого сектора сфокусированы в большей степени на прототипировании

и мелкосерийном производстве. Крупные партии печатных плат заказывать в Юго-Восточной Азии эффективнее, при этом надежность и повторяемость выше.

В целом, с точки же зрения рынка печатных плат в России мы видим, что спрос на электронику есть, и он достаточно высокий.

Можете ли вы назвать какие-либо технологические ограничения и другие проблемы, которые мешают производству высококачественных печатных плат в России?

В первую очередь, сложности возникают с HDI-платами (платы с повышенной плотностью трассировки), которые в серийных объемах в России не производятся. То же самое относится к гибко-жестким платам.

У российских производителей также бывают проблемы в работе с рекламациями. При выявлении заказчиком дефектов в произведенной партии российские предприятия готовы повторно изготовить печатные платы на замену, но они не занимаются поиском ключевых причин появления дефектов на производстве и не корректируют технологический процесс. Наша компания все претензии от заказчиков закрывает по методике 8D – стандартизованному подходу выявления и решения проблем. То есть мы обязательно представляем 8D-отчет, находим корневую причину появления дефектов на производстве, разрабатываем корректирующие действия и план отслеживания этих действий. В результате, у нас практически не бывает повторяющихся дефектов. У российских производителей корректировка по методике 8D, как правило, не практикуется.

Острой проблемой в России остается дефицит квалифицированных кадров в области производства печатных плат. Можно купить оборудование и технологию, но с этим всем должны работать профессионалы.

Как вы относитесь к идее строительства в России крупного завода по производству печатных плат, который агрегировал бы большие заказы и тем самым способствовал развитию технологий и спросу на материалы для ПП? Как вы считаете, почему это не получилось с проектом «Связь Инжиниринг КБ» в Дубне?

В пуле наших проверенных поставщиков сегодня более десяти заводов. Общие мощности наших производств превышают сотни тысяч квадратных метров в месяц. И даже если рассматривать определенную технологию (HDI-платы, гибко-жесткие

платы и т.д.), то получим не менее двух производств на каждую технологию. Это позволяет обеспечить большинство потребностей наших заказчиков и быть застрахованным от различных форс-мажорных ситуаций.

Локальные производства безусловно должны быть, но надо понимать и принимать, что одно и даже два или три производства текущий спрос не покроют. Также нельзя забывать про кадры, о чем я говорил ранее.

Что касается «Связь Инжиниринг КБ», то мы пробовали построить с данным производством партнерские отношения, провели аудит и разместили там несколько заказов для наших клиентов. Мы вполне отдавали себе отчет в том, каковы возможности данного производства, но, к сожалению, не все пошло гладко, и мы вынуждены были перенести отсюда наши проекты. Дело в том, что это производство было ориентировано на быстрое прототипирование и изготовление мелких серий, в частности там применялись такие операции, как прямое экспонирование. Завод на тот момент был сфокусирован на одном крупном проекте. Поскольку на оборудовании для прототипирования пытались выполнять большие объемы, очень мало оставалось временных слотов для коммерческих заказов. В итоге, сроки выполнения заказов растягивались до нескольких недель. При этом, стоимость изготовления плат была довольно высокой. Если выполнение коммерческих заказов не в приоритете, то это не способствует увеличению числа заказчиков. В результате, когда крупный проект завершился, желающих работать с этим производством коммерческих заказчиков почти не осталось.

Поделитесь, пожалуйста, планами дальнейшего развития компании. Какие направления развития вы считаете для себя приоритетными? Есть ли планы расширения?

Мы занимаемся печатными платами с 1994 года, и, хотя 2022 год снова стал переломным в истории компании, свое развитие связываем именно с этим рынком. Мы продолжаем наращивать свою долю в секторе высококачественных печатных плат, оставаясь, как и ранее лидирующим поставщиком печатных плат на рынках России и стран СНГ. Одним из приоритетных направлений развития мы видим в поиске новых рынков, где пока не представлены или представлены недостаточно.

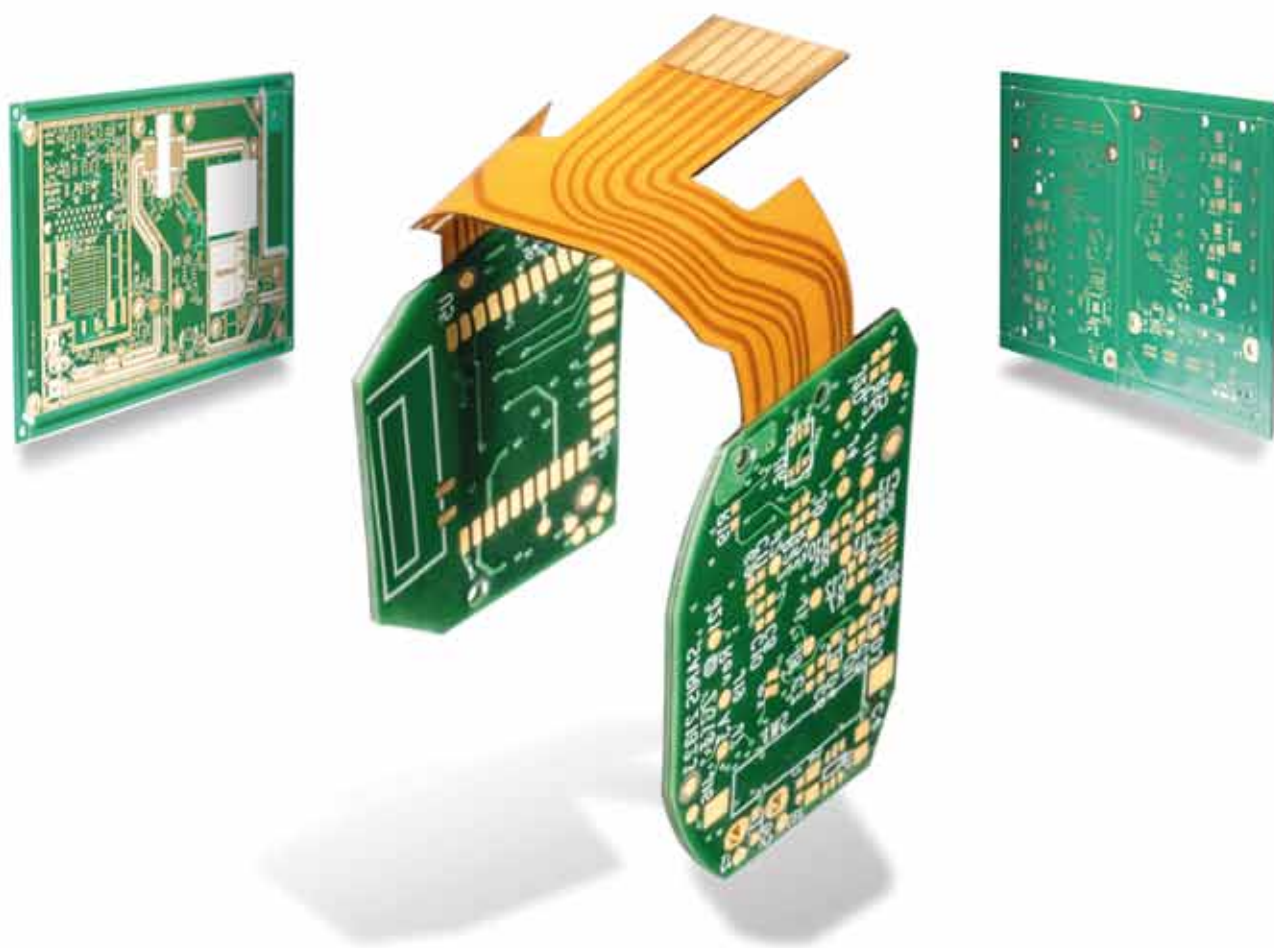
Спасибо за интересный рассказ.

С. А. В. Афанасьевым беседовал Ю. С. Ковалевский.

Материал подготовлен В. Б. Ежовым



Надёжные от прототипа до серийных поставок печатные платы



- ✓ Без дефектов
- ✓ Точно в срок
- ✓ Минимальная
ИТОГОВАЯ СТОИМОСТЬ

grangroup.ru

rus-elektronika.ru



ЭЛЕКТРОНИКА РОССИИ

Выставка электронной продукции
российского производства

22|23|24
НОЯБРЯ
2022 МОСКВА
Крокус Экспо



Совместно с Форумом
ИНТЕЛЛЕКТ МАШИН И МЕХАНИЗМОВ

Организатор — компания МВК
Офис в Санкт-Петербурге

МВК Международная
Выставочная
Компания

При поддержке:

**МИНПРОМТОРГ
РОССИИ**

12+



По вопросам участия в выставке обращайтесь,
пожалуйста, в Оргкомитет: +7 (812) 401 69 55, electron@mvk.ru