

Современный бизнес требует гибкого подхода и скорости реакции

Рассказывает коммерческий директор АО «Новатор» И. Крупенин



«Новатор» – компания, которая занимается поставкой оборудования, конструкционных, вспомогательных материалов, химических добавок для производства печатных плат, а также внедряет технологии для запуска производства. О ситуации на рынке поставщиков, бизнесе в условиях сложной политической и экономической обстановки в мире и сотрудничестве с азиатскими компаниями рассказал Игорь Крупенин, коммерческий директор АО «Новатор».

«Новатор» на рынке более 12 лет. Как изменился спрос на поставку оборудования и материалов за последние годы?

Производители печатных плат все чаще обращаются за оборудованием, материалами и химическими добавками, а их продукция становится сложнее и технологичнее. Отсюда и более высокие требования к качеству продукции. Все больше предприятий обновляют парк оборудования, появляется больше комплексных проектов. Многие компании теперь не просто закупают критически необходимое оборудование или ремонтируют имеющееся, а основательно подходят к обновлению производства, тщательно прорабатывая весь технологический процесс в цехе, чтобы получить наилучший результат. Проекты делятся на этапы: появляются первая, вторая, третья очереди модернизации, с конкретными целями, сроками выполнения и результатами на каждой стадии.

Какую номенклатуру материалов для печатных плат вы поставляете? Насколько эти материалы устойчивы к введению санкций?

Мы поставляем широкий ассортимент материалов для производителей печатных плат – всего более 20 тыс. наименований. Например – фольгированные диэлектрики, СВЧ-ламинаты, защитные паяльные маски для разных типов нанесения и экспонирования и многое другое.

Естественно, что политическая обстановка внесла свои коррективы в работу. Мы сотрудничаем с производителями из Юго-Восточной Азии, ищем и уже поставляем аналоги, которые по качеству не уступают продукции европейских компаний. Ассортимент стал даже шире, чем был. Многие предприятия, которые не так давно были не готовы менять производителей, пробовать что-то новое, сейчас ищут замену санкционным брендам. На этом этапе очень важно получить грамотную техническую поддержку, найти

надежного, стратегического партнера. «Новатор» для многих компаний стал именно таким – стратегическим партнером.

Есть ли среди предлагаемых вами материалов и оборудования производители из Китая? Как строятся отношения с китайскими поставщиками?

Бизнес на китайском рынке очень отличается от привычного для нас европейского подхода. «Новатор» наладил связи с азиатскими поставщиками достаточно давно, сейчас у нас прочное положение на этом рынке, мы работаем с большим количеством китайских производителей. Всех поставщиков обязательно проверяем: мы не продвигаем «гаражные» заводы и «зонтичные» бренды, под видом которых можно поставить все что угодно.

Так как у нас много партнеров в Китае и большой опыт на этом рынке, мы знаем, какое оборудование используется на ведущих китайских заводах по производству сложных печатных плат. Можем получить отзывы и рекомендации по работе на интересующем оборудовании от предприятий, серийно выпускающих продукцию. Наши специалисты посещают заводы в Китае и могут организовать визит для партнера, чтобы он сам увидел работу установок. Всегда есть возможность узнать что-то новое, познакомиться с ноу-хау азиатских производителей.

Ваша компания предлагает сервисное обслуживание оборудования для производства печатных плат. Эта услуга доступна только тем, кто уже заказывал у вас оборудование или мероприятия по организации производства, или вы можете взять на сопровождение и обслуживание уже существующее производство, построенное без вашего участия?

Мы берем проекты на самых разных стадиях – это может быть проектирование производства «с нуля», на стадии модернизации, работа только на одном из проблемных участков, сопровождение проекта, выполненного не нашими специалистами, сервисное обслуживание уже реализованного проекта.

Мы стараемся быть гибкими, умеем слушать и слышать запросы клиентов, помогаем их выполнять. Сегодня вести бизнес иначе нельзя.

Расскажите подробнее об услуге «комплексный проект», она уникальна на российском рынке?

Комплексный проект – это долгосрочное сотрудничество, которое мы предлагаем клиентам как стратегический партнер. Это план со всеми этапами для запуска успешного производства печатных плат. Встречаясь с клиентом, мы определяем цели и задачи



проекта, оцениваем текущее состояние производства. На основании оценки предлагаем проект модернизации. Он включает технико-экономическое обоснование, сопровождение в подготовке необходимой документации.

Сотрудники «Новатора» выступают как наставники технологов на действующих производствах печатных плат. К моменту поставки оборудования в штате заказчика уже есть готовые специалисты, которые прошли у нас обучение и знают весь технологический процесс. Эта услуга однозначно является уникальной и востребованной.





Насколько сложно сейчас, в условиях санкций и ухода с российского рынка ряда зарубежных компаний, находить запчасти и прочие изделия и материалы, необходимые для обслуживания ранее закупленного оборудования данных производителей?

Безусловно, после ухода крупных европейских компаний многие предприятия испытывают сложности. В «Новаторе» мы используем «точечный подход»: не всегда причина поломки оборудования требует масштабной замены запчастей, порой проблема кроется в мелочах. Наша задача – найти эту проблему и решить ее. Учитывая, что наши сервисные инженеры постоянно работают на одном из самых передовых производств печатных плат в стране, многие проблемы уже известны, опробованы альтернативы, работающие и верные решения для устранения неполадок найдены.

Иногда перед отправкой на площадку «Новатора» нужно демонтировать или разобрать отдельные блоки оборудования. Понимая, что нельзя просто «вырвать» из производственной цепочки ту или иную единицу оборудования, мы предлагаем нашим клиентам «подменное» оборудование в аренду на время ремонта. Насколько мне известно, это тоже уникальная услуга на нашем рынке.

И в продолжение темы уникальности. Что бы вы назвали основными конкурентными

преимуществами компании? Что получает заказчик, выбрав вас как своего партнера?

Основным преимуществом я бы назвал нашу скорость: мы быстро реагируем на запросы клиентов. Гибкий подход при согласовании сроков поставки и стоимости продукции – еще один видимый плюс. Мы понимаем, что сроки могут «гореть», а цена быть «непроходной». Обсуждаем, совещаемся, решаем. Мы нацелены на достижение результата с наименьшими затратами со стороны клиента.

Еще мы можем формировать складской запас на месяц, полгода, год без дополнительных вложений – у нас есть собственные ресурсы для этого, а также склады площадью более 5000 кв. м.

Другое преимущество – сильная сервисная служба. В «Новаторе» работает команда сервисных инженеров с опытом работы на крупнейших производствах России, Европы и Юго-Восточной Азии.

Какие задачи вы ставите перед собой на ближайшее будущее?

«Новатор» достаточно прочно закрепился на российском рынке, мы ценим каждого заказчика и ставим на первое место выстраивание долгих партнерских отношений. Наша задача – стать стратегическим партнером для российских предприятий, вместе развивать производство радиоэлектроники, поддерживать и реализовывать интересные проекты.

Накопленный нашими специалистами опыт обслуживания, ремонта и модернизации оборудования позволил поставить еще одну задачу – запуск производства российского оборудования для изготовления печатных плат. Уже в этом году мы готовы будем предложить рынку решения, ничуть не уступающие европейским или азиатским производителям, однако спроектированные и изготовленные в России. Заказчик получит полное техническое и технологическое сопровождение, не будет иметь проблем с доставкой запасных частей. Мы не планируем изготавливать «коробочные» решения, у наших заказчиков будет прямой контакт с разработчиками оборудования уже на этапе проектирования. Поэтому клиент в итоге получит именно то оборудование, которое ему необходимо, выполняющее те задачи, которые он ставил перед собой. Без компромиссов и подводных камней.

В своей работе мы выделяем несколько направлений, но, безусловно, самая важная цель – удовлетворить все потребности российских производителей печатных плат. Быстро, гибко и максимально комфортно для заказчика. ●

Промышленно-энергетический форум
и специализированная выставка предприятий

ПРОМ-ЭНЕРГО VOLGA' 2023

22-24 ноября
Волгоград Арена



www.promenergovolga.ru

ВЦ ЦАРИЦЫНСКАЯ ЯРМАРКА

тел./факс: (8442) 26-50-34

www.zarexpo.ru