

Fastwel: 14 лет на рынке производства электроники

Контрактное производство электроники – сравнительно новая сфера деятельности, успешно осваиваемая российскими фирмами. Об этапах становления и развития фирмы Fastwel, ведущего игрока этого динамичного рынка, рассказал в своем интервью журналу «Современная электроника» директор предприятия К.Е. Корнеев.

Константин Евгеньевич, расскажите, пожалуйста, как образовалось ваше предприятие.

История Fastwel началась в 1991 году. Изначально это был коллектив разработчиков из НПО «Алмаз» и Института космических исследований, всего семь человек.

До 1996 года мы занимались разработками серии контроллеров для управления судовыми процессами совместно с одной из питерских фирм. С 1996 года в альянсе с компанией «Прософт» начали производить линейку изделий для АСУ ТП в популярном формате Micro PC. Этот проект настолько успешно развивался, что в 1998 году была зарегистрирована отдельная торговая марка Fastwel. К 2000 году технологический уровень новых разработок сделал невозможным качественное серийное производство изделий Fastwel ни на одном из российских предприятий. В связи с этим было принято решение организовать собственное производство. Проведя в это же время маркетинговое исследование, которое показало, что предложений, отражающих российские реалии, на рынке монтажа нет, а спрос есть, мы открыли новое направление – контрактное

производство электронного оборудования. Весной 2002 года новым производством был выпущен первый модуль. С этого момента вся номенклатура изделий Fastwel выпускается на собственном производстве.

Fastwel сегодня – это:

- один из лидеров отечественной электронной промышленности;
- более 1000 потребителей продукции;
- более 100 потребителей услуг контрактного производства;
- выпуск более 40 000 изделий в год;
- широкий спектр областей применения, в том числе транспорт, атомная энергетика, телекоммуникации, нефтедобывающая промышленность;
- ежегодный прирост выпуска продукции – более 30%.

Как Fastwel позиционирует себя на рынке? Каковы основные направления деятельности компании?

Прежде всего, в любой области деятельности мы стараемся быть лидером. А для этого необходимо постоянно осваивать новые технологии и предлагать их заказчику.

На сегодняшний день можно выделить три направления работы.



Первое – это то, с чего мы начинали: разработка и производство электронного оборудования для жестких условий эксплуатации. Это оборудование создается по нашим внутренним техническим заданиям и предлагается тому или иному сегменту рынка. Очень важно, кто определяет направления разработок и продвигает продукцию на рынок. Для нас маркетологом и продавцом в одном лице выступает компания «Прософт».

Второе направление, появившееся в Fastwel в 2001 году, – разработка электроники под конкретного заказчика. Как правило, мы и производим продукцию, разработанную для клиента.

Ну и, наконец, третье направление, самое молодое, но интенсивно развивающееся: контрактное производство.





Какие из направлений являются для вас приоритетными?

О приоритетах в данном случае говорить сложно, поскольку все три направления оказывают существенное взаимное влияние. К примеру, разработанное для клиента изделие оказывается востребованным рынком и успешно продаётся. Или ещё пример: клиент, производящий у нас изделие, просит провести небольшой редизайн, а в результате мы начинаем с ним серьёзную разработку.

Есть ли у компании проблемы подбора персонала? Легко ли найти подходящего специалиста? Готовите ли вы специалистов «со студенческой скамьи»?

Это одна из главных проблем. Найти хороших разработчиков, технологов, программистов очень сложно. В стране произошёл 10 – 15 летний «провал» в подготовке специалистов, а те, кто к началу 90-х работал по профессии, вынуждены были, чтобы выжить, заняться чем-то более прибыльным.

На начальном этапе мы вынуждены были брать готовых специалистов. Теперь же сформирован костяк, вокруг которого мы можем уже что-то наращивать. Привлекаем в том чи-

сле и студентов. У нас есть договорённости с некоторыми техническими вузами о прохождении производственной практики на нашем предприятии.

Проводите ли вы обучение специалистов заказчика?

В части продукции это с успехом делает «Прософт» в своем прекрасно оборудованном учебном классе. При выполнении заказов по контрактному производству постоянно работаем с разработчиками заказчика для адаптации изделий к нашей технологии.

Расскажите об особенностях ценовой политики фирмы. Какими конкурентными преимуществами обладают ваши услуги и продукция?

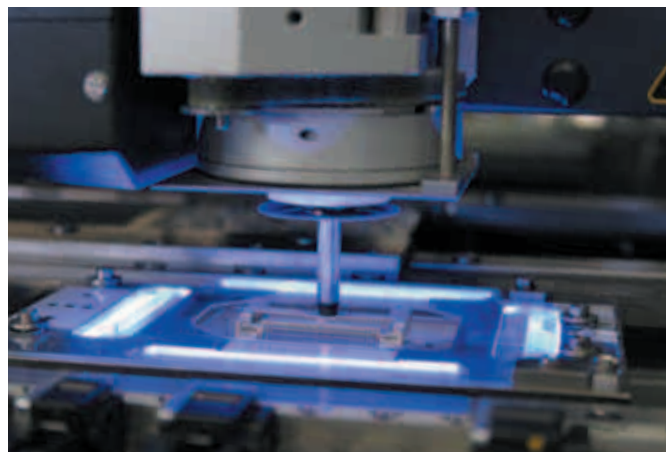
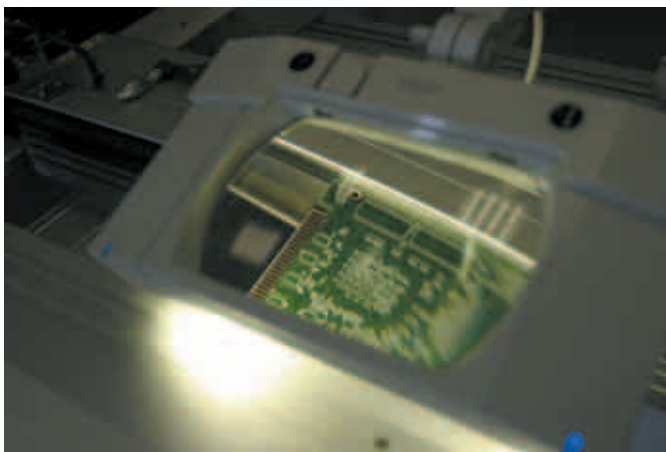
Продавать изделия и услуги слишком дёшево, как это делают многие, мы не хотим, да и не можем, поскольку качество стоит дорого. Мы всегда думаем о цене жизненного цикла изделия. Согласитесь, мало кто пересчитывает эксплуатационные расходы на одно конкретное изделие.

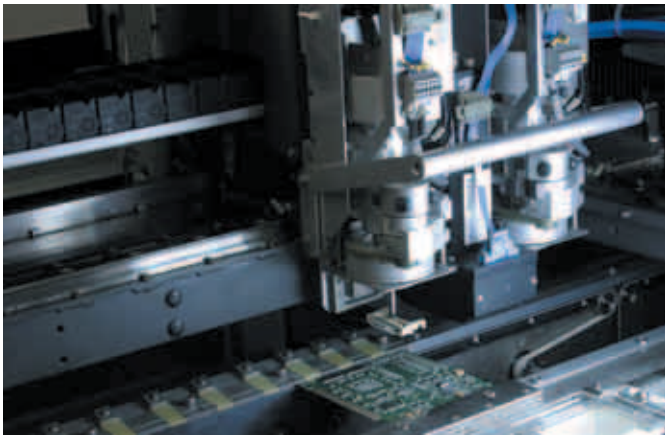
В формате этого интервью неуместно вдаваться в подробности, но мы с некоторыми заказчиками проводили основанные на статистике рас-

чёты, которые убеждали их в том, что плата на «входе» завышенную, по их мнению, цену, они в течение последующих 3 – 5 лет эксплуатируют наши изделия «бесплатно». Более того, мы уверенно даём годовую гарантию на монтаж. Именно поэтому у нас много клиентов с долгосрочными программами.

Логика развития предприятия обусловила тот факт, что Fastwel сегодня – единственный контрактный производитель в России, имеющий глубокую «технологическую историю». Мы вкладываем в проекты наших заказчиков более чем 10-летний опыт разработки и производства всего спектра собственных изделий. К нам обращаются заказчики, от которых в силу сложности проектов отказываются другие производители, и получают в результате качественный продукт.

Реализация принципа «репутация прежде всего» требует больших вложений в систему контроля качества выпускаемой продукции. Так, например, мы единственный в России контрактный производитель, имеющий рентгеновский аппарат для контроля качества пайки корпусов BGA, а также автоматическую встроенную в линию систему визуального контроля фирмы





Orbotech. На сегодняшний день мы выпускаем партии изделий в десятки тысяч штук с нулевым процентом брака.

Мы ориентированы в первую очередь на российский рынок. Для успешной работы на этом рынке надо, прежде всего, понимать, кто наш клиент. Как правило, никому не хочется заниматься мелкосерийными заказами, а российский заказчик в большинстве своём приходит как раз с заказами на небольшие партии изделий. Но мы можем выполнять заказы практически любой сложности и любой серийности, поскольку время перестройки наших линий на производство нового изделия не превышает получаса.

Кроме того, очень часто приходившие к нам изделия спроектированы без учёта требований автоматизированного производства. Наши разработчики и конструкторы печатных плат помогают клиентам сделать технологический редизайн изделий и адаптировать их к нашей технологии.

Значительную роль в конечном качестве изделия играет выбор компонентов. Fastwel на сегодняшний день является одним из российских лидеров в области разработок и производства электронных изделий для ответственных применений, поэтому мы имеем большой опыт выбора и поставки компонентов от ведущих мировых производителей.

Какие организации являются основными заказчиками контрактных разработок? Расскажите, пожалуйста, о наиболее интересных заказах.

На самом деле их трудно классифицировать, их спектр очень широк. Лучше приведу примеры.

В 2004 и 2005 годах разработанной нами системой речевого оповещения пассажиров оснащены электрички и платформы на участках Москва – Мытищи и Москва – Раменское. На базе этой же аппаратуры создана система, позволяющая использовать сдвоенные электрички. Сейчас она проходит эксплуатационные испытания.

Пример контрактного производства: в 2004 году мы произвели изделия, входящие в состав системы «электронных выборов», которая использовалась при выборах президента Казахстана.

Пример внедрения типовой продукции: в 2003 году с космодрома Плесецк осуществлён запуск спутника «Можайск», на борту которого по сей день успешно работает наш процессорный модуль CPC101.

В последнее время появились фирмы, позиционирующие себя как контрактных производителей, но по существу являющиеся лишь посредниками. Стоит ли обращаться к таким фирмам?

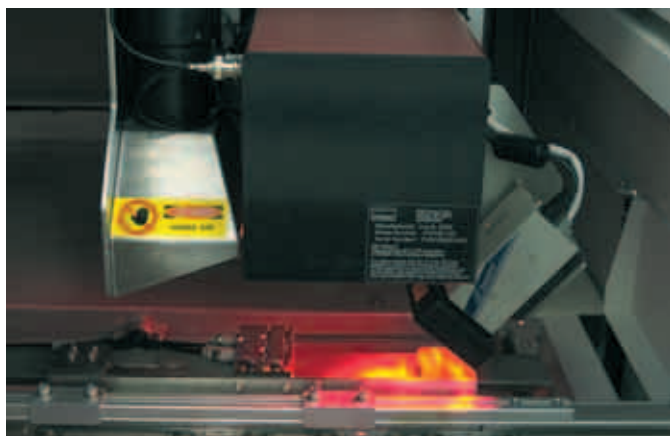
На самом деле всё зависит от того, кто в конечном итоге производит изделие.

Часть контрактных производителей используют дилерскую сеть, поэтому появляются авторизованные посредники, а это нормально. Есть несколько примеров объединения небольших узкоспециализированных компаний, а вместе они перекрывают типовой для контрактного производителя набор услуг. Чаще всего это поставщик печатных плат, поставщик компонентов и собственно монтажное производство, как правило, небольшое. Это естественный эволюционный путь развития. Правда, при этом заказчику часто приходится иметь дело с несколькими менеджерами, а ответственность за конечный результат размыта. И, вероятнее всего, целью таких объединений является увеличение объёмов поставок комплектующих и печатных плат, а производство выступает в роли дополнительной приманки.

Лишь единицы предприятий, и среди них Fastwel, обладают полным набором услуг, необходимых для самостоятельного выполнения заказов на производство электронных модулей.

Как вы осуществляете контроль качества? Как оценивают вашу продукцию заказчики и независимые эксперты?





В 2003 году система менеджмента качества нашего предприятия сертифицирована авторитетной организацией TUV Rheinland на соответствие стандарту ISO9001:2000. Как я уже говорил, наши заказчики покупают более 40 000 высокотехнологичных изделий в год. Думаю, для России это очень хороший показатель.

Каким был минувший год для российских производителей электроники? Как изменился российский рынок контрактного производства и каковы его перспективы?

Трудно судить о состоянии всех производителей, но, как мне кажется, рынок «возмужал».

Спрос, несомненно, увеличился, сложность и серийность изделий возросли. Многие начали относиться с должным уважением к отечественным контрактным производителям, пришло понимание того, что размещение заказов в Юго-Восточной Азии – не панацея, а соотношение цена–качество в сравнении с изготовлением в Европе примерно такое же, только без проблем с логистикой и контролем за процессом.

Сейчас сложилась такая ситуация, что госпредприятия, которые ещё

пять-десять лет назад обладали монополией на дорогостоящее оборудование, потеряли большую часть потенциала и в большинстве своем не отвечают требованиям рынка. На первый план начали выходить частные компании, которые уже могут позволить себе купить дорогостоящее оборудование и научились эффективно его использовать. Именно они и будут в ближайшие годы делить перспективный рынок контрактного производства.

Расскажите, пожалуйста, о наиболее заметных достижениях компании за прошедший год. Какие из реализованных уже проектов вы считаете наиболее успешными?

В 2005 году были завершены разработки и выпущена первая партия процессорных модулей в формате CompactPCI на базе ядра Intel Pentium M. Это новый этап развития компании, поскольку и технически, и технологически данный проект поднял нас на ещё одну ступень. В этом же году мы получили заказ на поставку разработанного нами оборудования, применяющегося в системе управления электровозами ЧС-7 и ВЛ-10.

За последний год Fastwel выставлял свою продукцию на нескольких меж-

дународных выставках. Мгновенного результата мы, конечно же, не ожидаем, но устойчивый интерес к нашей продукции есть.

Каковы планы на ближайшие год-два?

Будем развивать все направления нашей деятельности. Что касается производства, то в течение года будут запущены новые участки: электромеханической сборки, механический, кабельный и участок влагозащиты.

В части разработок мы в ближайшем будущем предложим наш новый универсальный контроллер с предварительным названием Fastwel I/O. Надеемся, что на его базе будут разрабатываться серьёзные решения. Активно будем развивать направление разработок под заказчика.

Как Вы оцениваете долгосрочные перспективы вашего бизнеса?

Мы сторонники эволюционного развития. Каждый новый шаг мы делаем, опираясь на анализ ситуации на рынке и в стране в целом. Перспективы, на мой взгляд, хорошие. В обозримом будущем интерес к контрактным производителям будет неуклонно расти. ©

