Истинная экономия

Светлана Беднякова, руководитель группы отдела продаж Абрис RCM group, *svetlana@npf-abris.ru*
Надежда Шумова, ведущий менеджер отдела продаж Абрис RCM group, *nadya@npf-abris.ru*

Контрактное производство может и должно содействовать решению задач экономии средств и времени клиентов. Что можно выгадать, а от чего целесообразно отказаться, за счет чего можно усилить свои позиции на рынке? На эту тему мы и решили поговорить сегодня, попутно размышляя над тем, чем контрактный производитель электроники может помочь своим заказчикам.

Тот, кто не нагнется за булавкой,
не заслуживает и золотого.

(Английская пословица)

Разговоры о кризисе уже давно стали общим местом и набили порядочную оскомину. Однако как бы то ни было, а неприятные перемены прошедшего года почувствовали на себе все участники рынка электроники — и заказчики (сфера деятельности которых настолько широка, что охватывает, пожалуй, все отрасли отечественной промышленности), и поставщики комплектующих и услуг, и контрактные производители. Отрицать этот факт было бы, по меньшей мере, лукавством. Упал потребительский спрос — сократились финансовые потоки — резко уменьшились объемы производства.

Ситуация, в которой оказалось большинство отечественных производителей, самым прямым образом отразилась и на нас, контрактниках, работающих в сфере «b2b» (Business-to-Business), а значит, напрямую зависящих от любых настроений и колебаний рынка. Разумеется, когда приходится быть одним из производственных звеньев в цепочке создания электронной продукции едва ли не для всех отраслей российской промышленности, невозможно было не отреагировать на общее положение дел у наших заказчиков. Все тут же начали считать деньги, пытаясь трезво оценить свои возможности, перекраивать производственные планы в соответствии с рухнувшим потребительским спросом и сократившимися финансовыми потоками, стали более взвешенно подходить к вопросу необходимости размещения новых заказов. Кто-то занялся переработкой незавершенной продукции, кто-то обратился к складским запасам, накопившимся в «хорошие времена», а кому-то пришлось сворачивать производство просто из-за невозможности покрывать элементарные затраты на заработную плату, налоги и коммунальные платежи. Настал тот самый пресловутый «черный день», когда хозяйки обращаются к заначкам, а руководители компаний собирают своих подчиненных и говорят: все, ребята, теперь у нас режим строгой экономии.

У немцев есть такая пословица: Sparen ist verdienen. Буквальный перевод: «экономить — значит, зарабатывать». Экономия здесь не самоограничение, не поиск самого дешевого, а способ увеличить прибыль, заработать, выжав максимум пользы из вложенных в дело сил, средств, труда. В этом случае каждая копейка, каждая минута, каждое движение может иметь значение на пути к единственной цели — прибыли. Недаром само понятие немецкой бережливости стало притчей во языцех и поистине национальной чертой немцев, любящих порядок и точность во всем, что касается времени, денег, организации и дисциплины. Народная мудрость — она и в Германии мудрость, нам есть чему поучиться у этого ценящего каждую копейку и минуту народа. Экономить в понимании немцев — это и значит зарабатывать.

Итак, на чем же сегодня экономят, и в каких случаях это приносит свои плоды, а в каких превращается в бессмысленное самоограничение? Ведь в каких-то случаях, в целях экономии, люди отказываются порой от жизненно необходимого, не видя другого, может, не столь очевидного пути для сбережения своих средств, сил и ресурсов.

Контрактное производство может и должно содействовать решению задач экономии средств и времени клиентов. Что можно выгадать, а от чего целесообразно отказаться, за счет чего можно усилить свои позиции на рынке? На эту тему мы и решили поговорить сегодня, попутно размышляя над тем, чем мы можем помочь нашим заказчикам.

Как известно, позиционирование любого товара или услуги покоится на трех китах: «Цена — Сроки — Качество». Как любят шутить менеджеры по продажам, любые два параметра на ваш выбор. А выбор этот всегда субъективен и, что характерно, подвижен, действителен только в данное время и в данном месте, ибо это всегда компромисс. Что поставить во главу угла, а на что, быть может, придется закрыть глаза? Каждый покупатель расставляет приоритеты в зависимости от возможностей и тех условий, которые диктует ему ситуация на рынке и здравый смысл. Абсолютного, раз и навсегда найденного равновесия в этой конструкции на трех точках опоры, пожалуй, и быть не может.

Именно поэтому вопрос истинной экономии намного шире, чем возведенный в самоцель поиск самой дешевой цены. В поисках низкой цены порой забывается тот факт, что экономия времени — это тоже экономия, которая в конечном итоге тоже может быть — и будет! — выражена в денежном эквиваленте. Пытаясь выгадать в цене, мы порой теряем драгоценное время, тратим и без того необходимые ресурсы. А вот экономия на качестве — потеря, которую порой трудно оценить и выразить только в деньгах.

В древней японской притче рассказывается о том, как один чиновник, переправляясь однажды ночью

через реку, нечаянно уронил в воду десять мон[1]. Чиновник немедля приказал нанять людей, зажечь факелы и отыскать все деньги. Некий человек, глядя на это со стороны, заметил: «Печалясь о десяти монах, он покупает факелы, нанимает людей. Ведь это обойдется гораздо дороже десяти мон». Услышав эти слова, чиновник сказал: «Да, некоторые думают так. Многие жадничают во имя экономии. Но потраченные деньги не пропадают: они продолжают ходить по свету. Другое дело — десять мон, которые утонули в реке: если мы их сейчас не подберем, они будут навсегда потеряны для мира».

Истинная цель и ценность настоящей экономии — той самой, что не ограничивает, а помогает зарабатывать — правильно взвешивать и оценивать необходимость или избыточность вложений и затрат. Когда стоит бросить все силы, чтобы найти пресловутые 10 мон, а когда — продолжая аналогию — двинуться дальше, чтобы сэкономить ресурсы, а значит — заработать, и заработать намного больше.

Давайте рассмотрим конкретные примеры взаимодействия контрактного производителя с заказчиком. Все они из жизни, за каждым стоит реальная история из нашей ежедневной практики (а порой, и не одна).

Возьмем самую простую ситуацию — сегодня все больше заказчиков осознают преимущества и выгоду контрактного производства, однако, в поисках лакомой цены, обращают свои взгляды на сборку электронных блоков в Юго-Восточной Азии. На первый взгляд, кажется, что нет ничего проще: разместить заказ на платы с монтажом и комплектовкой в Китае, получить низкую цену и дожидаться прихода продукции через месяц-другой. Дешево и сердито. Но это только на первый взгляд. Потому что когда приходят готовые блоки, начинается самое интересное.

Перед вами кот в мешке. Что вы можете обнаружить, открыв коробку, можно только предполагать. Идеальный вариант, если вы получите именно то, что заказывали — блестящее, красивое и, главное, работающее. И такое, надо признать, иногда бывает. А что если вы обнаружите посторонние крепежные отверстия прямо в плате, просверленные фабрикой для своих технологических нужд (например, в процессе фрезеровки или электротестирования платы)? А если окажется, что часть компонентов на платах отвалилась в процессе транспортировки или вообще не напаяна? Кто в этом случае подсчитает затраты на дозакупку и перепайку компонентов?

Но, кроме прямых материальных убытков, давайте не забывать и про потерю времени, которую всегда трудно переоценить. Ведь есть обязательства перед конечным клиентом по срокам сдачи готовой продукции, а время, которое было заложено под тестирование блоков, сборку изделий в корпуса, их отладку, упаковку, транспортировку и т.д., уйдет на доработку полученных блоков.

Нередки ситуации, когда производитель устанавливает аналог, не согласовав замену с заказчиком. Хорошо, если эта замена не скажется на корректной работе блока. А если нет? Тогда добавьте ко времени на закупку и перепайку нужных компонентов время на «отлов» этой горе-замены и ее демонтаж. В лучшем случае, вы обнаружите ее сами, в худшем — уже ваш клиент вернет некорректно работающее изделие. Тогда все может быть еще «веселее», можно только предполагать, каких еще сил вам будет стоить отозвать отгруженную покупателям продукцию либо ждать, когда все они начнут сами обращаться к вам, возвращая некачественные изделия. Один, два раза вам повезет, но на третий придется решать тот или иной вопрос, связанный с доработкой блоков уже вашими силами, что сопряжено, повторимся, с дополнительными расходами и потерей времени. Настоящая русская рулетка!

Выбор комплектующих — это важный аспект при сборке электронных блоков. Наши коллеги из Китая всеми возможными способами пытаются снизить себестоимость изделия, соответственно, зачастую используя компоненты no-name или стоки с просроченными гарантиями, что, конечно же, сказывается на качестве готового изделия. Наша политика как контрактного производства — выбор только качественных комплектующих. Мы не будем покупать пассивные компоненты в пыльных катушках, с отслаивающейся защитной пленкой, даже если они дешевле. Ведь, помимо забот о качестве выдаваемых блоков и ответственности перед заказчиком, мы в этом случае пострадаем и сами: придется чаще проводить профилактику оборудования, устранять засоры, извлекать накопившиеся в отвале компоненты, отбракованные установщиком в процессе сборки. Лучше сразу купить нормальные комплектующие, чем потом снимать и перепаивать.

Приведем пример из практики: монтаж на 5000 блоков всего одного некачественного керамического конденсатора приводит к увеличению времени выполнения заказа на срок до 2 недель: временные затраты на закупку элемента на замену, ручной демонтаж, установка взамен качественного компонента, дополнительная отмывка, контроль, упаковка. Прохождение всех этих операций позволяет выдавать порядка 1000 блоков в день при том, что задействовано 4 монтажника на полную смену 8 часов. Добавим стоимость элемента и получим дополнительные 65 тыс. руб. к стоимости и 2 недели потери времени.

Или другой случай: как вырастает себестоимость изделия, если на 1000 блоков была установлена некачественная микросхема и ее перепаивали вручную? Ну, например, микросхема LB1838, тип корпуса SMD-14 (14 точек пайки). С учетом того, что это ручные ремонтные работы, требующие больше времени, так как необходима особая технология, и несколько дополнительных операций, примем за 50 копеек каждую пайку. Прибавим сюда стоимость микросхемы, получим сумму порядка 52000 рублей.

Впечатляет, не правда ли? Стоит ли полагаться на случай и надеяться на везение? А ведь помимо таких проблем, заказчику придется решать вопросы логистики и сталкиваться с элементарным языковым барьером и «трудностями перевода» при общении с азиатскими партнерами, которые могут собеседника просто не «услышать», если это будет удобно. Работа же с отечественным контрактным производителем убережет вас от многих подобных проблем и неприятных сюрпризов.

При этом обращаем ваше внимание на то, что при комплексном за-

[1] Мон — мелкая монета, грош.

казе на производство блоков в нашей компании вся ответственность — а следовательно, и все расходы и заботы по организации процесса доработки блоков, закупки элемента на замену и т.д. — ложится на нас же. Любая замена компонента на аналог (а бывает, что нужной позиции нет на рынке, либо необходимо закупать слишком большое количество, связанное с нормой упаковки, либо сроки поставки исходного элемента непомерно велики и т.п.) будет согласована с клиентом, чтобы избежать возможных последствий неправильного выбора. Далее, если уже в процессе работ возникает какая-то проблема, то мы ее решаем своими силами. Оба приведенных выше случая с перепайкой компонентов позволили бы избежать нашим заказчикам дополнительных расходов, потери времени и беготни, которые были бы неизбежны, если бы они сами занимались закупкой комплектующих.

Повторимся, вопрос выбора электронных компонентов является одним из определяющих для качества монтажа печатных плат. Но нельзя упускать из виду еще и такой немаловажный фактор, как подготовка блока к последующей автоматической пайке, еще на стадии запуска печатных плат в производство. Компания «Абрис», например, проводит обязательную экспертизу платы на ее соответствие требованиям к автоматизированному поверхностному монтажу. Наши специалисты уже на стадии запроса дают четкие рекомендации, где и что надо подправить, чтобы в дальнейшем, когда заказ пойдет в работу, не было проблем с монтажом, и элементы идеально стояли на посадочных местах. Эти рекомендации основаны на стандартах IPC и на нашем опыте производства электронных блоков. Ведь как сказал В. Скотт: «Самое полезное в жизни — это собственный опыт».

Наши технические специалисты формулируют все замечания с подробными объяснениями проблемных мест, рекомендациями по их устранению и иллюстрациями из стандарта. Данные коррекции мы можем, по желанию клиента, провести и сами. Плата, готовящаяся под автоматический монтаж, мультиплицируется в панель, проверяются размеры и форма контактных площадок согласно требованиям IPC, добавляются охранные зоны, ставятся реперные знаки и т.д.

Кроме того, накопив определенную статистику типовых ошибок, мы регулярно проводим семинары для разработчиков, на которых обучаем своих партнеров, как правильно учесть все нюансы, чтобы пайка серийной продукции прошла гладко, а качество не разочаровало.

Случалось нам отлавливать и такие банальные ошибки, как надпись названия компании на плате с орфографической ошибкой или искаженный логотип. Такие нюансы поставщики плат из Китая, получившие файлы напрямую, не смогут распознать вследствие элементарного незнания русского языка. Конечно, на функциональность плат такая ошибка не повлияла бы, но, сэкономив таким образом, вы рискуете имиджем своей фирмы перед покупателями.

Какие еще дополнительные сервисы предоставляем мы для своих заказчиков, чтобы помочь им оптимизировать стоимость выпускаемых изделий?

Большим спросом пользуется такая услуга, как проведение экспертизы блока на предмет готовности его к серийному производству, если вы прогнозируете перспективу роста выпуска своего изделия в будущем (пусть и далеком). В рамках данной услуги мы можем предложить, например, редизайн блока, переведя DIP-компоненты на SMD, что позволяет сократить затраты на содержание и зарплату персонала. Не надо держать раздутый штат монтажников, которые, возможно, загружены работой в значительно меньшей степени, чем раньше, что с лихвой покрывает незначительное увеличение стоимости SMD-компонента. Правда, справедливости ради надо сказать, что зачастую и компонент для поверхностного монтажа может выйти дешевле выводного аналога (например, резисторы до 0,25 Вт, корпуса до 1206 включительно).

Но, как мы уже говорили, нельзя сводить экономию только к вырученным деньгам. Вспомним и остальных двух «китов» — сроки и качество.

Абсолютно излишне напоминать, что высокоскоростной установщик работает в несколько раз быстрее, чем человек. Но это и так лежит на поверхности. Есть и не такие очевидные доказательства выигрышности перевода некоторых компонентов в SMD-исполнение. Если, например, разъем работает не под постоянной нагрузкой (используется только при замене программного обеспечения или периодическом снятии данных — не чаще 1 раза в месяц), то его можно использовать и в SMD-исполнении. Предвидим скептическое замечание: на пайке одного разъема много не сэкономишь. Тогда задайте себе вопрос: сколько времени в месяц тратится на ручную установку разъема с 8 точками пайки? А теперь прикиньте, сколько это получается в год? Мы вас убедили?

В результате у наших заказчиков высвобождаются трудовые резервы для дальнейших разработок, что повышает их конкурентоспособность в целом.

В то же время, и качество пайки SMD-компонента на порядок выше, высока и точность установки, так как работает автомат, и все пайки похожи, как близнецы-братья. Также наши заказчики имеют возможность оперативно принимать участие в процессе монтажа. Это позволяет проверить качество и функциональность первых собранных блоков, правильность схемотехники, дает возможность внести последние коррективы, если таковые потребуются. Это очень важно при запуске нового продукта, когда каждая деталь может добавить устройству привлекательность для потенциального покупателя, повысить его конкурентное преимущество, уберечь от некорректной работы.

Крайне важен и оптимальный срок поставки комплектации для последующей сборки блоков. Это возможно, если вы наладили работу с грамотным контрактным производителем, который проанализировал вашу номенклатуру электронных компонентов, подсказал, какие позиции лучше держать в запасе на складе под срочный заказ, а какие можно оперативно купить на момент размещения заказа. Кроме того, мы заблаговременно закупаем наиболее ходовые позиции, что позволяет клиентам, при необходимости, разместить заказ на то количество изделий, которое им нужно в данный момент, не упираясь в необходимость закупки компонентов нормами упаковок, так как данные катушки, готовые

к зарядке на линии, уже имеются у нас в наличии. С одной стороны, это позволяет не создавать излишних запасов готовых изделий только для того, чтобы оправдать закупку лишних компонентов. С другой стороны, наличие компонентов на нашем складе дает заказчикам очевидные преимущества в плане оперативности запуска работ, а быстрый срок производства станет вашим плюсом по сравнению с конкурентами.

Хотелось бы особо подчеркнуть, что при всем этом наша наценка на комплектующие минимальна. В то же время, мы предоставляем качественные материалы, соблюдаем всю технологию производства, а это значит, что соотношение цена/качество действительно оптимально. Но существуют и иные варианты удешевления, например, за счет оптимизации топологии платы. Также мы проводим гибкую ценовую политику и за счет увеличения заказываемых партий, при условии подписания договоров о долгосрочном сотрудничестве.

Любой производитель электроники сталкивается с такими насущными проблемами, как разработка изделия, закупка электронных компонентов, заказ плат, монтаж электронных блоков, настройка, сборка, сбыт. Как правило, каждую задачу решают определенные люди, которые, в первую очередь, ориентированы на то, чтобы как можно лучше выполнить свой участок работы. Общаясь с одним-единственным контрактным производителем, вы больше не будете вынуждены контактировать со множеством больших и маленьких фирм-поставщиков, и соответственно, ваше внимание не будет распылено на множество счетов, контроль оплат. Отношения станут более финансово прозрачными и легче поддающимися прогнозу. Обращение к контрактному производителю полного цикла, такому как холдинг RCM group, куда входит компания «Абрис-Технолоджи», дает вам возможность снять с себя часть рутинных обязанностей и доверить их людям, работа которых и заключается в том, чтобы облегчить вам жизнь и помочь придать положительную динамику вашему бизнесу, сконцентрировавшись в большей степени на разработках и сбыте готовой продукции.

НОВОСТИ РЫНКА

Выпущен стандарт IPC-2152 по определению допустимых токов печатных плат

Ассоциация IPC (Association Connecting Electronics Industries) сообщает о выпуске нового документа IPC-2152 — Стандарта для определения допустимых токов печатных плат (Standard for Determining Current-Carrying Capacity in Printed Board Design).

Данный документ, содержащий 97 страниц, устанавливает единый промышленный стандарт для определения необходимых размеров проводников на внешних и внутренних слоях в зависимости от требуемых токов и допустимого перегрева.

Стандарт IPC-2152 заменяет диаграммы для определения размеров проводников, имеющиеся в стандарте IPC-2221, которые были основаны на наборах данных более чем 50-летней давности, и позволяет определить совместное влияние теплопроводности, переходных отверстий, рассеивания мощности, материалов и толщины печатной платы и, что особенно важно, наличия областей металлизации на соотношение тока, размеров проводника и температуры.

«Появление этого документа потребовало длительного времени, — говорит Майкл Джуппи (Michael Jouppi), председатель рабочей группы IPC 1-10b по допустимым токам, которая разрабатывала данный стандарт с 1998 года. — Перегрев печатных проводников — сложная проблема, требующая проведения большого количества испытаний, а также компьютерного моделирования для того, чтобы лучше понять влияние конкретных параметров на перегрев проводника. Но необходимость состояла в том, чтобы создать общие рекомендации по конструированию, которые были бы просты и точны. В результате мы разделили стандарт IPC-2152 на две части».

Основной документ предоставляет общие указания по определению размеров проводников с определенным запасом и содержит простые диаграммы, отражающие результаты испытаний проводников как на внешних, так и на внутренних слоях в воздухе и вакууме. Приложение к документу содержит дополнительные данные, обеспечивающие лучшее понимание, как различные параметры влияют на перегрев проводников, а также включает подробные диаграммы, основанные на толщине меди.

Члены Ассоциации IPC могут подать запрос на одноразовую загрузку электронной версии стандарта IPC-2152 по электронной почте MemberTechRequests@ipc.org в течение 90 дней после даты публикации. По истечении 90 дней цена для членов ассоциации составит $50, цена для прочих пользователей составляет $100. Имеются дополнительные форматы стандарта IPC-2152. Более подробная информация представлена на странице www.ipc.org/onlinestore.

За дополнительной информацией по деятельности рабочей группы IPC 1-10b обращайтесь к Джону Перри (Perry), руководителю технических проектов IPC, по адресу JohnPerry@ipc.org. Также по всем вопросам, связанным с деятельностью IPC в России, вы можете обращаться к представителю IPC в России Юрию Ковалевскому (Ykovalevsky@ipc.org).

www.russianelectronics.ru

НОВОСТИ РЫНКА

iSuppli: продажи ИС управления питанием к 2013 г. вырастут в 7 раз

Согласно информации iSuppli, объемы продаж цифровых схем для управления потреблением энергии в 2013 г. достигнет $821 млн., тогда как в прошлом году эта цифра составила $127 млн.

Данные чипы подразделяются на две категории — Digital Power Managers (DPM) и Digital Controllers of Power (DCP). В настоящее время первые доминируют на рынке, но DCP в ближайшие несколько лет ожидает более быстрый рост — их поставки в 2013 г. достигнут $236 млн., в то время как в 2008 г. этот показатель равнялся всего $16 млн.

Наибольший рост поставок чипов для управления энергопотреблениием будет обеспечен со стороны высокоуровневых серверов, а также телекоммуникационного оборудования и устройств передачи данных. К 2011 г. ожидается также увеличение использования таких схем в ноутбуках и графических картах.

www.russianelectronics.ru

НОВОСТИ РЫНКА

Россия: рынок электроники будет падать еще много лет

Минэкономразвития (МЭР) в опубликованном прогнозе развития России на 2010-2012 гг. сообщило, что индекс производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования в 2008 г. составил 92,1 %, при этом во II полугодии 2008 г. наблюдалось нарастание кризисных тенденций, вследствие которых происходило ускоренное падение объемов производства.

В большей степени на данное сокращение повлияло снижение спроса в секторах-потребителях продукции радиоэлектронного комплекса.

В 2009 г. сокращение производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования составит 30% к уровню 2008 г. В частности, производство электрических однофазных счетчиков сократится на 20%, трехфазных счетчиков — на 25%, телевизоров — на 39%, аккумуляторов и аккумуляторных батарей — на 42%.

При пессимистичном варианте в 2012 г. производство оборудования сократится на 23,3% по сравнению с 2008 г. В качестве рисков, обусловливающих усиление спада производства, МЭР отмечает низкую эффективность мероприятий, направленных на развитие производства продукции, замещающей импортную электронную компонентную базу; нерешенность проблемных вопросов, препятствующих реализации перспективных инвестиционных проектов; сокращение объемов государственной поддержки предприятий отрасли, в том числе снижение объемов государственного оборонного заказа; сдвиг сроков принятия нормативных актов, стимулирующих процессы энергоэффективности.

В случае оптимистичного варианта предполагается также снижение, но на 19,9%. МЭР надеется, что этому будут способствовать следующие факторы:

– развитие электронного производства средств радиочастотной идентификации, координатно-временного обеспечения и цифрового телевидения;

– реализация инвестиционных проектов по созданию производства современной элементной базы с технологическим уровнем, сопоставимым с мировым;

– реализация федеральных целевых программ;

– реализация предполагаемых соглашений на поставку военной и гражданской продукции ОПК;

– принятие нормативных правовых актов, стимулирующих экономию используемых ресурсов (воды, электричества) в части ЖКХ через использование контрольно-измерительной аппаратуры (в частности, электросчетчиков).

Доля отечественного производства на внутреннем рынке увеличится незначительно, в основном, за счет ослабления рубля. Так, в части бытовой электроники данный фактор в сочетании с развитием сборочных производств (с постоянно увеличивающейся локализацией) может привести к сокращению доли импортных телевизоров с 32% (в натуральном выражении) в 2008 г. до 28% в 2012 г.

www.russianelectronics.ru

НОВОСТИ РЫНКА

«ПСБ Технолоджи» будет собирать электронные модули

Компания «ПСБ Технолоджи» (PCB Technology), хорошо известный поставщик печатных плат, выходит и на рынок монтажа компонентов. Компания планирует заниматься, в том числе, монтажом сложнейших плат большого размера и толщины, для чего было закуплено необходимое оборудование. Все необходимые консультации и организацию поставки и запуска оборудования осуществил российский дистрибьютор — компания «РТС Инжиниринг».

Специалисты «РТС Инжиниринг», изучив технические требования (размеры плат до 600 мм при толщине до 7 мм, а также возможность использования для контрактного производства электроники, причем в основном сложных изделий, малыми сериями и большой номенклатурой) остановили свой выбор на сборочных автоматах английской компании Europlacer на платформе iineo.

Сборочные автоматы iineo имеют большее число фидеров, могут работать с платами больших размеров и с высокими компонентами. К особенностям новой платформы относятся усовершенствованная турельная головка, интеллектуальные фидеры, мощное программное обеспечение, линейные двигатели и цифровые камеры.

Автомат был установлен на сборочном участке «ПСБ Технолоджи», организованном в производственном комплексе НИЦЭВТ. Представители обеих компаний выразили уверенность в том, что будущее сотрудничество окажется весьма взаимовыгодным. Монтаж и подготовка к запуску прошли успешно. Заказчик остался доволен выбором машины, поставщиком и дистрибьютором и заявил, что продолжит, при необходимости, инвестировать в оборудование линейки iineo.

НОВОСТИ РЫНКА

Финны продолжат строительство технопарков в России

Инвестировавшая €50 млн. в петербургский технопарк финская компания Technopolis PLC продолжит его строительство и рассчитывает в апреле открыть первое здание.

Финская компания Technopolis PLC продолжает строительство на Пулковском шоссе (север Петербурга недалеко от кольцевой автодороги и аэропорта) технопарка «Пулково», первая очередь которого должна быть сдана весной 2010 г. Этой организации принадлежит участок земли недалеко от аэропорта, на котором должно появиться восьмиэтажное здание, общей площадью 24 100 кв. м. и оценочной стоимостью €50 млн. Первое здание технопарка, ориентированного в первую очередь на ИТ-компании, будет открыто 27 апреля. Размер ставки для арендаторов будет начинаться с 970 руб./м^2.

В России Technopolis PLC представлена дочерним предприятием «Технополис Санкт-Петербург», генеральным директором которого является Питер Коучмэн (Peter Coachman). Должности президента и CEO головной группы компаний занимает Кит Силверанг (Keith Silverang). Генеральным подрядчиком при строительстве технопарка стала компания «Стэп».

Когда в ноябре 2006 г. Technopolis объявляла об открытии пилотного инновационного центра, Кари Микконен, вице-президент Technopolis, отвечающий за российское направление говорил о том, что прежде всего, инновационный центр будет помогать развитию финских компаний на этапе их появления на российском рынке. Первыми двумя компаниями, появившимися в центре, стали Planora Oy, занимающаяся консалтингом в области энергетики и разработкой ПО, и «Миккели Политекник», представительство политехнического университета города Миккели.

Сейчас создатели питерского технопарка говорят о том, что он позволит не только привлечь иностранные компании на локальный рынок, но и создать новые отечественные наукоемкие фирмы. Кроме питерского направления, у Technopolis подписаны меморандум о сотрудничестве с правительством Москвы и соглашение о намерениях с правительством Тюменской области.

Основанная в 1982 г. Technopolis владеет в Финляндии более чем 450 тыс. кв. м площадей, обслуживая около 1 200 заказчиков в 13 технопарках. Кроме помещений и сопутствующих услуг (телекоммуникации, охрана и т.п.), Technopolis занимается привлечением внешнего финансирования и подготовкой бизнес-планов для своих клиентов. За это направление отвечает Technopolis Ventures.

В другом российском технопарке «Гусев» в Калининградской области 29 августа были сданы в эксплуатацию здания и оборудование двух предприятий по производству радиоэлектронного оборудования — ЦТС и «Пранкор». Инвестиции в их строительство привлекала петербургская «Дженерал Сателайт» и оба завода входят в ассоциацию «Корпорация Дженерал Сателайт». В весь технополис «Гусев» корпорация инвестировала 5 млрд. руб., а затраты на строительство заводов составили порядка 1 млрд. руб.

www.russianelectronics.ru

НОВОСТИ РЫНКА

В России начат серийный выпуск ПЛИС

ОАО «Воронежский завод полупроводниковых приборов - Сборка» впервые в РФ приступил к серийному выпуску микросхем ПЛИС на 50 тыс. вентилей.

Компания предлагает пользователям ПЛИС 5576ХС1Т специального назначения емкостью 50 тыс. вентилей в 240-выводном металлокерамическом корпусе. Принимаются заказы на 2010 г.

www.russianelectronics.ru