

NCAB GROUP RUSSIA +7 495 775 1518, Vyborgskaya str. 16-4 offi ce B-201, 125212 Moscow, RUSSIA, [www.ncabgroup.com](http://www.ncabgroup.com)  
Editor **SANNA RUNDQVIST** [sanna.rundqvist@ncabgroup.com](mailto:sanna.rundqvist@ncabgroup.com)

# Быстрая адаптация на рынке производства электроники становится необходимостью



«Возрастающее количество транснациональных компаний, появляющихся в результате процессов слияний, являются одной из причин, по которой мы приняли решение обосноваться в Англии, Польше и Чешской Республике, а также укрепить нашу организацию в Германии и Китае».

Европейская отрасль производства электроники переживает существенные изменения в результате финансового кризиса. Мартин Магнуссон (Martin Magnusson), вице-президент компании NCAB Group, подводит итоги развития отрасли и делится планами NCAB Group на будущее и тем, что это будет означать для заказчиков.

За последние несколько лет рынок электроники испытал резкие колебания, что оказало серьезное влияние на всю отрасль.

«Мировой рынок стал более неустойчивым по своей природе. Обычно плавные кривые подъема и спада торгово-промышленного цикла в последнее время испытывали такие резкие колебания, что по виду напоминают теперь зубцы ЭКГ. Для нас жизненно важно уметь быстро адаптироваться», – утверждает Мартин Магнуссон (Martin Magnusson), который был недавно назначен на должность вице-президента по вопросам международных продаж и маркетинга.

В результате финансового кризиса 2008 г. отрасль претерпевает существенные изменения.

«В 2009 г. товарооборот на европейском рынке электронной продукции снизился примерно на 20%, а число работающих сократилось примерно на 12%. Несмотря на это, в течение 2010 г. мы наблюдали активное восстановление, хотя все еще необходимо завоевать некоторые утраченные позиции».

Некоторые из участников рынка потерпели банкротство во время кризиса, в то время как некоторые крупнейшие компании по производству электроники заявили о своих планах по переводу производственной базы в страны с низким уровнем стоимости жизни. Наибольший ущерб это нанесло тем странам, которые больше всего пострадали в результате финансового кризиса, например, Италии, Ирландии, Испании и Португалии.



Alen Chen, QA Engineer NCAB Group руководство фабрики вместе с Zaiyong YI, Production supervisor, Suntak во время проверки.

### СИЛЬНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ К СЛИЯНИЯМ

«В условиях, когда предприятия претерпевали неудачи, рецессия привела к слияниям электронной отрасли. Мы наблюдаем тенденцию, когда количество участников рынка становится меньше, но они становятся крупнее. В то же время эти компании приобретают все более глобальный характер и открывают производственные предприятия в регионах с низкой стоимостью жизни.»

Из 1300 компаний по производству электроники, 56 компаний, чей товарооборот составляет более 50 млн. евро, составляют две трети общего годового товарооборота этой отрасли в Европе. Говоря на языке цифр, это 14 млрд. из общей суммы в 21 млрд. евро.

По словам Мартина, «несмотря на эту тенденцию к слияниям, малые и средние компании по производству электроники по-прежнему способны расти, умело адаптируясь к условиям локальных рынков».

«Возрастающее количество транснациональных компаний, появляющихся в результате процесса слияний, являются одной из причин, по которой мы приняли решение открыть компании в Англии, Польше и Чешской Республике, а также укрепить нашу организацию в Германии и Китае. Нашим следующим шагом будет Франция, где производство начнется в начале второго квартала 2011 г.»

В то же время Мартин подчеркивает, что задачей компании NCAB Group является не просто присутствие на как можно большем числе рынков. «Для нас важно, чтобы мы могли предоставлять услуги на тех рынках, где фактически присутствуют заказчики». Он утверждает, что для достижения этой цели NCAB Group необходимы присутствие на локальных рынках и компетентность. Он подчеркивает, что «для того, чтобы мы могли предложить высокий уровень обслуживания нашим заказчикам, нам необходимо присутствие на местах».

Процесс слияний также продолжается на предприятиях по производству печатных плат в Китае. Там большие объемы продукции являются жизненно важным фактором для удовлетворения запросов потребителей. Высокая и постоянно растущая покупательская способность компании NCAB Group являются определенным преимуществом в этом контексте.

«Благодаря нашей величине, мы все время учимся чему-то новому. В этом году мы будем производить 8000 новых проектов печатных плат. Мы также постоянно преумножаем наши знания, сотрудничая с нашими заводами и покупателями», - подчеркивает Мартин.

### РОСТ АУТСОРСИНГА

Тенденция к использованию аутсорсинга, которая широко распространилась в Северной Европы, теперь достигла Центральной и Южной Европы. Возрастающее число компаний - производителей оборудования передает свои производственные операции контрактным производителям.

«Тенденция к использованию аутсорсинга также привела к стабильному росту требований в отношении качества и сроков исполнения, при этом крупнейшим определяющим фактором является автомобильная промышленность. Компания NCAB Group в настоящий момент работает над внутренним проектом, направленным на удовлетворение требований автомобильной промышленности в отношении качества».

Задача состоит в достижении уровня дефектов 10 ppm (миллионных долей). Для лучшего выполнения требований потребителей об обеспечении 100%-ной точности доставки, NCAB Group продолжает развивать свои внутренние системы.

В настоящее время мы работаем над IPL (Системой управления запасами) с целью обработки прогнозов и продолжаем применять наши глобальные системы ERP и CRM во всех наших компаниях, а также разрабатываем систему слежения совместно с DHL Global Forwarding для дальнейшего улучшения нашей способности слежения в цепи доставки».

### РАННИЙ ДОСТУП К НОУ-ХАУ

По словам Мартина, «другая сложная задача, стоящая перед компаниями по производству электроники, заключается в том, чтобы они могли работать с разными клиентами, требования которых отличаются, что создает особые сложности в отношении

контроля затрат и короткой продолжительности производственного цикла».

Для достижения этого необходим доступ к «ноу-хау» печатных плат, а также более раннее привлечение компании-производителя электроники и производителя печатных плат к участию в производственной цепи к конечному покупателю. Это делается для обеспечения правильного выбора уже на стадии проектирования. Это позволяет нам контролировать общую стоимость затрат на производство, и в то же время сокращать продолжительность производственного цикла.

«Именно здесь NCAB Group использует свои наработанные технологии в области производства печатных плат, тщательный контроль качества и процессы последующей доработки, которые применяются на наших заводах в Китае», - говорит Мартин.

Благодаря своему сильному присутствию в Китае, а также близкому сотрудничеству с заводами с целью их развития, компания NCAB Group может также гарантировать высокое и стабильное качество их продукции. Проводятся постоянные ревизии с целью осуществления таких проверок на заводах, которые было бы чрезвычайно трудно осуществить своими силами индивидуальным покупателям. «Мы ежегодно проводим около 250 проверок на заводах». Поэтому когда наши заказчики обращаются к нам, для них это то же самое, как если бы они обращались непосредственно на завод. Мы контролируем весь процесс, и это приносит выгоду всем нашим заказчикам, как малым, так и большим», - утверждает Мартин.

#### РОСТ, НЕСМОТРИ НА ВРЕМЕНА КРИЗИСА

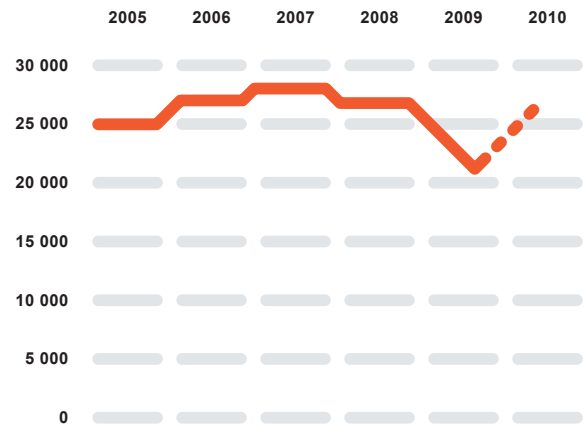
Так же как и для всей остальной отрасли производства электроники, 2009 г. был трудным годом для NCAB Group. Несмотря на это, компания смогла продолжать расти даже во времена кризиса, восстанавливаясь самым чудесным образом. В 2010 г. оборот компании NCAB Group вырос на 80%. Продажи возросли на 93%, по сравнению с 2009 г. Целью для 2011 г. является увеличение роста примерно на 25%, по сравнению с 2010 г.

NCAB Group продолжает развивать свой подход к работе, в соответствии с концепцией интегрированного производителя печатных плат (IPP). Данный процесс включает интеграцию, как с покупателями так и на более ранних стадиях в цепи поставок, с заводами.

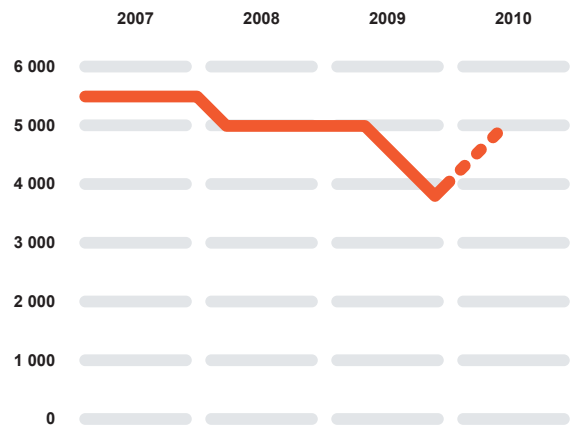
Но следующим шагом в процессе интеграции с нашими заводами станет то, чтобы иметь на месте своих собственных инженеров по контролю качества, работающих полное время, чтобы осуществлять контроль за исполнением наших заказов на производственной линии.

С помощью местной поддержки и раннего участия в проектах наших потребителей, мы можем вместе осуществить правильный выбор дизайна с самого начала для обеспечения сокращения расходов, и избежать далее проблем, возникающих в процессе», - говорит в заключение Мартин.

#### РОСТ РЫНКА ПРОИЗВОДСТВА ЭЛЕКТРОНИКИ В ЕВРОПЕ [MEUR]



#### РОСТ РЫНКА ПЕЧАТНЫХ ПЛАТ В ЕВРОПЕ [MEUR]



**«Мы ежегодно проводим около 250 проверок на заводах, поэтому когда наши покупатели обращаются к нам, для них это то же самое, как если бы они обращались непосредственно на завод».**

УТВЕРЖДАЕТ МАРТИН МАГНУССОН, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ NCAB GROUP.