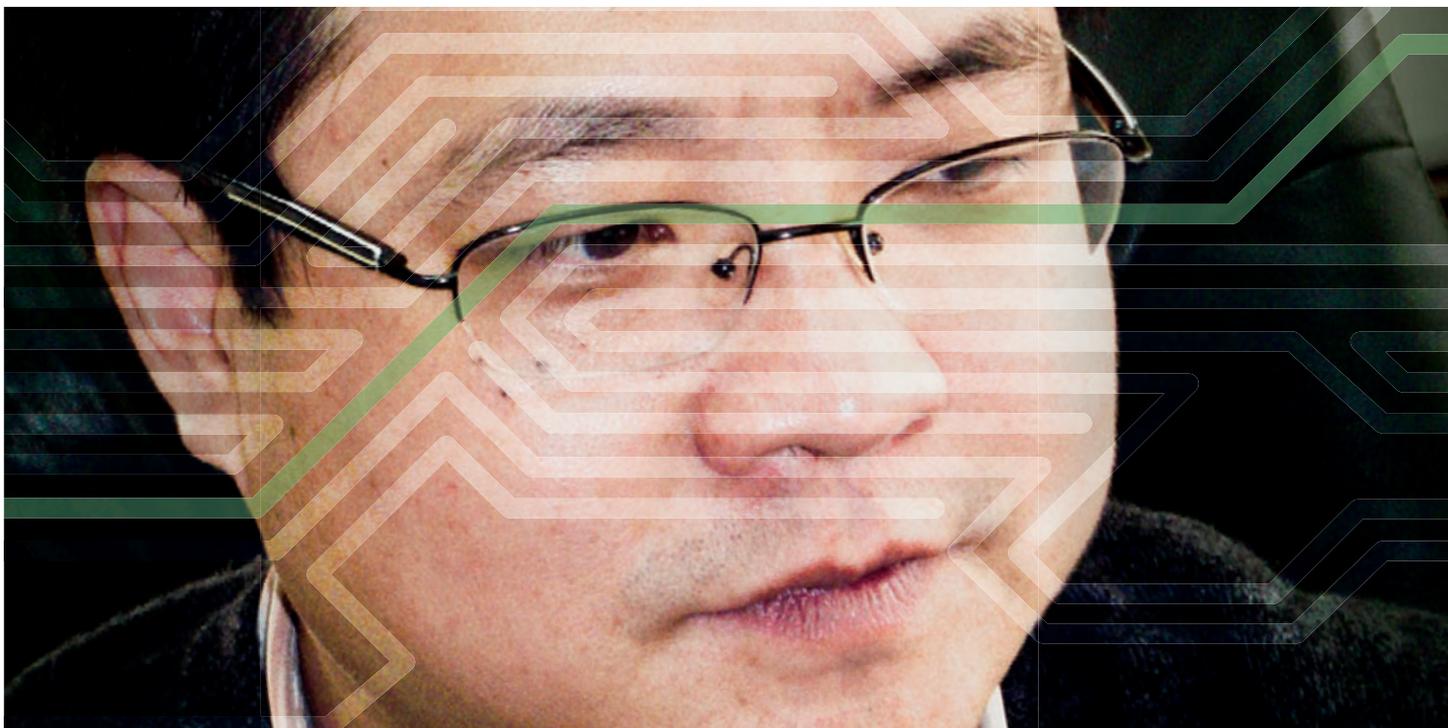


NCAB GROUP RUSSIA +7 495 775 1518, Vyborgskaya str. 16-4 office B-201, 125212 Moscow, RUSSIA, www.ncabgroup.com
Editor **SANNA RUNDQVIST** sanna.rundqvist@ncabgroup.com

Устойчивый рост открывает возможность для улучшения качества



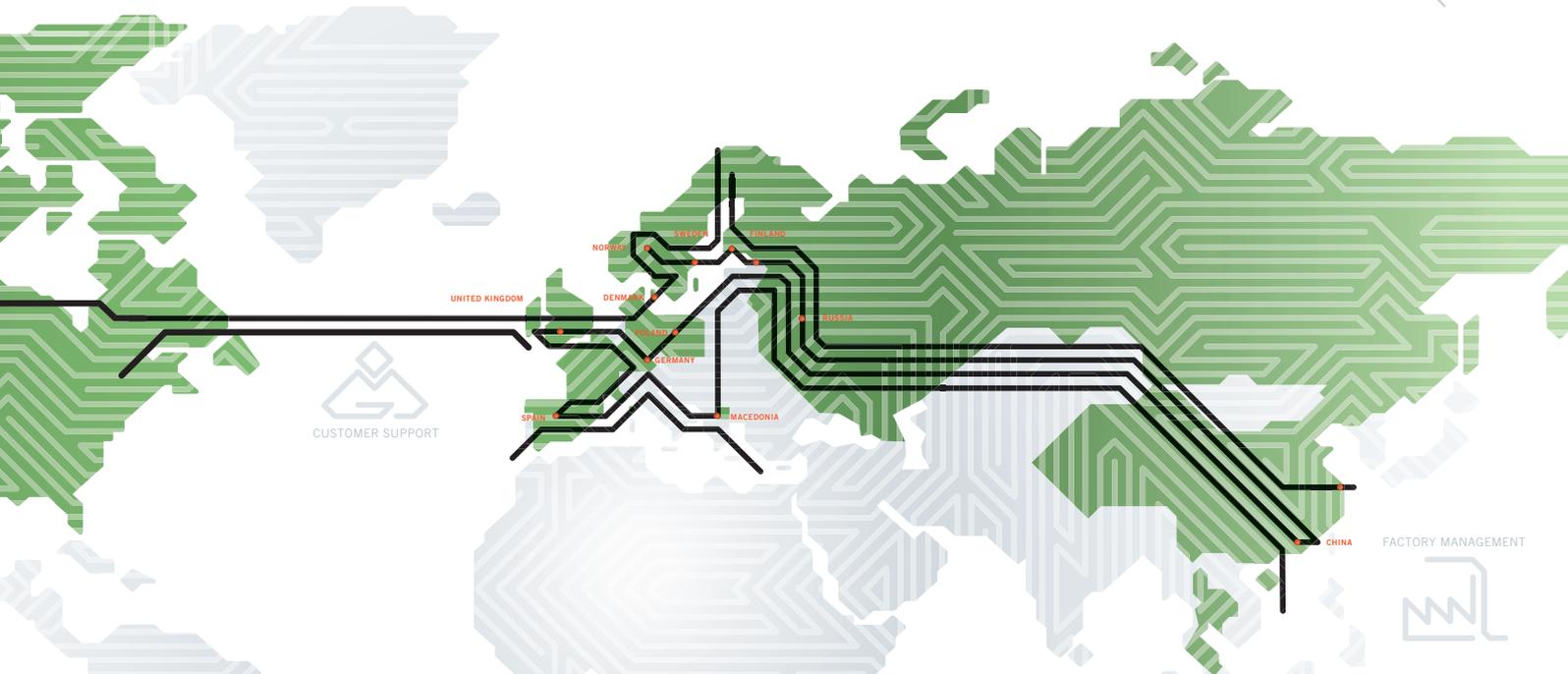
JACK KEI Managing Director, Factory Management, NCAB Group China.

В целом отрасль производства печатных плат находится на стадии выхода из кризиса, в то время как компания NCAB Group является абсолютным лидером по показателям роста, удвоив объем в первой половине 2010 г. по сравнению с тем же периодом прошлого года. Это открывает новые возможности для дальнейшего развития уникальной концепции компании.

В 2009 г. наблюдалось снижение объемов производства, что затронуло как компанию NCAB Group, так и отрасль в целом. В этом году очевидна противоположная тенденция: объем оборота NCAB Group увеличился на 95% по сравнению с 2009 г. и на 34% по сравнению с 2008 г. Этот показатель намного выше, чем по отрасли в целом, и рост NCAB Group

наблюдается как на сложившихся рынках Скандинавских стран, так и на рынках Великобритании и Германии.

По словам исполнительного директора NCAB Ханса Штала (Hans Ståhl), «эти положительные результаты были достигнуты благодаря непрерывному процессу развития концепции компании даже в период кризиса». Он также добавляет: «Мы потратили много сил на повышение качества и точности поставок на наших производственных предприятиях в Китае, что обеспечило основу для сегодняшнего успеха. Наше положение после кризиса является более устойчивым, и качество нашей продукции улучшилось по сравнению с периодом до кризиса».



ИНТЕРЕС СО СТОРОНЫ БОЛЕЕ КРУПНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

Концепция компании NCAB Group заключается во внушительных объемах в сочетании с активным присутствием в Китае на производственных предприятиях, а также за счет присутствия на всех рынках компании. Данная концепция также послужила формулой успеха в отношении новых рынков и более крупных заказчиков.

По оценке Ханса Шталя (Hans Ståhl), объем оборота компании превысит 50 млн. евро в 2010 г., что приближается к уровню, при котором NCAB Group станет привлекательной для сотрудничества с крупными EMS – компаниями, и следует отметить, что это подтверждается несколькими успешными сделками, уже заключенными NCAB Group.

Однако, по его словам, важность показателей роста компании состоит в том, что это способствует дальнейшему развитию концепции NCAB Group. «Рост объемов производства позволит нам обеспечить сокращение сроков выполнения заказов, более широкий ассортимент предлагаемой продукции и, наконец, последнее, но не менее важное, более низкие общие затраты. Прежде всего, это обеспечит приток дополнительных средств, которые могут быть направлены на улучшение качества на производственных предприятиях, а также на дальнейшее развитие вспомогательных функций и уровня обслуживания».

ИТ СИСТЕМЫ ДЛЯ БОЛЕЕ УСПЕШНОЙ ИНТЕГРАЦИИ.

Меры, предпринимаемые NCAB Group в отношении управления производственными предприятиями, включают в себя присутствие сотрудников компании на местных предприятиях с целью контроля и последующей проверки качества ПП компании NCAB Group.

Ханс Шталь (Hans Ståhl) отмечает, что для обеспечения поддержки NCAB Group рассматривает возможность разработки ИТ систем, которые могут способствовать лучшей интеграции процессов с заказчиками компании. Примером могут служить системы прогнозирования и EDI системы. С другой стороны, компания NCAB сможет использовать данные процессы и на своих производственных предприятиях.

Еще одной важной составляющей деятельности компании NCAB является ее влиятельное присутствие на местных рынках. Помимо нескольких централизованных органов управления, компания ведет свою деятельность через представительства на местном уровне в непосредственной близости к заказчику. Рост на рынках Великобритании и Германии может служить доказательством эффективности данного подхода. По прогнозам компании NCAB, рост на рынке Германии составит более 400% в 2010 г.

«Мы собираемся внедрить данный принцип во Франции и США», - говорит Ханс Шталь (Hans Ståhl). Очень важно, что мы можем обеспечить поддержку нашим заказчикам на местном уровне, непосредственно на рынках, на которых они ведут свою деятельность. Благодаря нашей возросшей сконцентрированной покупательной способности, достигнутой за счет стратегии расширения, мы способны предоставить еще более выгодные предложения всем своим заказчикам.



КОМПАНИЯ NCAB GROUP НА ВЫСТАВКЕ ELECTRONICA 2010, Г. МЮНХЕН, 9 – 12 НОЯБРЯ

Не забудьте посетить ведущую выставку в области электроники в Европе, где у компании NCAB Group будет собственный стенд. Не пройдите мимо. Номер нашего стенда В1. 139. До встречи в ноябре.