

#32016

INFOCUS:

Работа в тесном сотрудничестве с производством

– залог успеха



Представительство группы NCAB Group в Китае насчитывает 57 сотрудников, обладающих обширным опытом и знаниями в области производства ПП. Они следят за производственным процессом и за решением всех проблем на местах.

Заказать печатные платы в Китае совсем несложно, но как при этом обеспечить надлежащий уровень качества при максимально низких затратах? В течение многих лет компания NCAB Group берет на себя полную ответственность за качество и надежность поставок ПП, а ее заказчики используют все преимущества высокой покупательной способности. Каким же образом группа NCAB использует свое присутствие в Китае для реализации своих обязательств перед клиентами? Мы задали этот вопрос Крису Наталу (Chris Nuttall), исполнительному директору NCAB Group.

NCAB является интегрированным производителем ПП, что это подразумевает?

«Быть интегрированным производителем ПП на практике означает брать на себя полную ответственность за весь процесс поставки. Мы оказываем поддержку клиентам на всех этапах, в каждом из наших предприятий. Всё наше внимание сосредоточено на клиентах - наша главная задача состоит в том, чтобы на производствах выполнялись все требования, пожелания заказчиков, оправдывались их ожидания.

Мы работаем на местах, в тесном контакте с клиентами, и в то же время, мы плотно взаимодействуем с производственными предприятиями на их территории.

Стремление понять заказчиков и совместная работа как на техническом так и коммерческом уровнях, позволяет нам повысить ценность сотрудничества благодаря тому, что мы понимаем пожелания заказчиков и можем предложить оптимальный вариант решения задачи и оправдать ожидания заказчиков.

В то же время, определить и реализовать любые решения гораздо легче, непосредственно присутствуя на производствах, и этому также значительно способствуют наши большие объемы и высокий уровень интеграции с производственными предприятиями.

Наше представительство в Китае (Группа Управления Производством) насчитывает 57 сотрудников, обладающих большим опытом и глубокими знаниями в области производства ПП. Они следят за производственным процессом и при возникновении каких либо проблем оперативно реагируют с целью быстрого их устранения. Мы берем на себя ответственность за решение всех вопросов и всегда открыто и честно сообщаем клиентам о том, что именно произошло. Вот что мы имеем в виду, когда говорим об интегрированном подходе к работе — это относится ко всей группе NCAB на глобальном уровне».

«Наше представительство в Китае насчитывает 57 сотрудников, обладающих обширным опытом и знаниями в области производства ПП. Они следят за производственным процессом и за решением всех возникших проблем на местах».

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

Как бы вы описали общую стратегию группы NCAB на начальном этапе взаимодействия с производственным предприятием?

«Когда мы выбираем производство, для нас важны не только цена, но все возможные показатели, на основе которых мы сможем выбрать подходящего партнера для NCAB, для нашего заказчика и для проекта, над которым мы совместно работаем.

К таким показателям относятся уровень качества, оборудование, материалы, финансовая устойчивость, производственные мощности, технологические возможности и другие специфические требования. Таким образом мы всегда определяем наиболее подходящие производства.

Другим ключевым элементом нашей стратегии является географически близкое расположение к производственным предприятиям; мы стремимся к тому, чтобы у нас всегда был выбор как минимум из трех производственных предприятий в каждом технологическом сегменте: от стандартных многослойных плат до сложных ПП высокой плотности соединений; от плат, предназначенных для медицинского оборудования, до плат для автомобиль-

ной, железнодорожной и авиакосмической промышленности. Мы никогда не рассчитываем на одно-единственное производственное предприятие. Кроме того, мы никогда не размещаем заказы на производственном предприятии, которое не обладает опытом, мощностями и навыками для выполнения конкретной задачи.

Еще одним важным направлением является то, какова наша роль в деятельности каждого производственного предприятия. Нам важно, чтобы мы были одним из их ключевых клиентов — мы стремимся к тому, чтобы наши заказы занимали более 15 процентов выпускаемой ими продукции, или чтобы мы входили в пятерку самых крупных клиентов. В настоящее время в круг наших основных производств входит 18 предприятий, 9 из которых являются крупнейшими Азиатскими производителями, остальные — производства специальных типов печатных плат. Разнообразие имеющихся в нашем арсенале производственных предприятий обеспечивает необходимый нам диапазон. Мы устанавливаем сотрудничество с новыми производственными предприятиями только тогда, когда у нас возникает необходимость к дальнейшему росту в связи с увеличением потребности в расширении производственной площади или разработкой новых технологий».

«Для NCAB важно придерживаться принципа “качество — на первом плане”, и мы должны убедиться в том, что наши производственные предприятия тоже придерживаются этого принципа».

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

Что требуется от производственного предприятия для того, чтобы его можно было рассматривать в качестве потенциального партнера NCAB?

«Говоря коротко: очень многое. Группа NCAB является одним из крупнейших производителей ПП в мире. В рамках нашей аутсорсинговой деятельности мы предъявляем высокие требования к производственным предприятиям, которые хотят с нами сотрудничать.

Для NCAB важно придерживаться принципа «качество — на первом плане», и мы должны убедиться в том, что наши потенциальные партнеры также придерживаются этого принципа. Например, мы можем помочь производственным предприятиям провести обучение сотрудников, но изменить корпоративную культуру и ценности гораздо сложнее, поэтому нам важно видеть, что так называемые «умеренные» ценности уже внедрены на предприятии. Наша Группа Управления производственными предприятиями в Китае способна тщательно оценить эти аспекты, поскольку они сами находятся в Китае, это позволяет нам подбирать подходящие предприятия, которые стремятся к тому, чтобы расти вместе с нами.

Помимо этого, мы оцениваем состояние оборудования, производственные мощности, используемые химические процессы и материалы. И, наконец (но это далеко не второстепенно), у них должна быть внедрена система управления, согласующаяся с нашим стремлением к стратегии устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности».

А какие требования NCAB предъявляет к своим производственным предприятиям?

«Группа NCAB разработала собственную спецификацию ПП, которая состоит из 133 пунктов. Эта спецификация обеспечивает основу и служит ориентиром для поддержания установленного уровня качества, которое мы ожидаем от наших производственных предприятий. У нас очень много самых разных клиентов, чьи потребности и запросы сильно различаются. Для достижения соответствующего уровня качества продукции наши производства должны тносятся ко всем заказам NCAB одинаково и однозначно с точки зрения базового уровня критериев приемки. В большин-



Chris Nuttall, Chief Operations Officer, NCAB Group.

стве случаев спецификация ПП, разработанная NCAB, отвечает всем требованиям клиентов; в тех случаях, когда определенные требования клиентов выходят за рамки этой спецификации, то эти дополнительные требования отдельно формулируются для производственного предприятия и проверяется возможность их выполнения.

Помимо того, что мы требуем от производственного предприятия поставлять продукцию согласно нашей спецификации и критериям приемки, мы также требуем, чтобы они использовали только те материалы, которые одобрены NCAB, а в некоторых случаях — чтобы технологические процессы выполнялись на оборудовании, одобренном NCAB, и чтобы поставка продукции выполнялась в конкретные сроки. Кроме того, NCAB с самого начала четко излагает свою позицию относительно процесса взаимодействия и сотрудничества с производственным предприятием. Мы настаиваем на обучении рабочих групп на производственном предприятии для обеспечения того, чтобы они понимали нашу спецификацию и методы работы, а также были способны внедрить их в технологические процессы.

Проекты наших заказчиков могут обрабатывать только утвержденные нами, специально обученные инженеры по подготовке производства, и они работают непосредственно с техническими рабочими группами NCAB как в Китае, так и на местах (в России, Швеции, Германии и т.д.). То же самое относится и ко всему производственному штату предприятий, поскольку для работы над нашими заказами мы сами выбираем наиболее опытных сотрудников и сотрудников с наилучшей репутацией. При возникновении проблемы мы выявляем ее, а затем, по мере необходимости, в рамках осуществления корректирующих действий проводим соответствующее дополнительное обучение задействованных лиц.

Кроме того, мы постоянно следим за ключевыми показателями качества и точности поставок, а также за тем, какие меры принимаются в отношении предотвращения возможных рисков. Помимо этого, мы проводим всесторонние аудиторские проверки на производственных предприятиях, а в дополнение к ежегодному аудиту — ежемесячные совещания; проверки технологических процессов на критически важных участках производства и проверки соблюдения принципов устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности предприятия».

Как бы вы описали процесс интеграции с производственными предприятиями?

«Как я уже упоминал ранее, мы работаем на местах и находимся в непосредственной близости от производственных предприятий. Мы измеряем, оцениваем, проводим корректирующие мероприятия и работаем над совершенствованием. Если производство не справляется с поставленными целями, то мы можем немедленно на это отреагировать. Мы внимательно следим за технологическим процессом и выпускаемой продукцией и всегда можем принять не-



Ежегодные аудиторские проверки дополняются ежемесячными совещаниями, проверками технологических процессов на критически важных участках производства и проверками соблюдения принципов устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности предприятия. Чтобы узнать об этом более подробно, посмотрите наш фильм об аудиторских проверках. Смотреть фильм >>

обходимые корректирующие меры — принципиальным моментом здесь является присутствие на производствах, иначе это просто невозможно.

Группа NCAB тратит 180 дней в год на проведение аудиторских проверок на производственных предприятиях. Во время ежегодных проверок по меньшей мере три наших сотрудника находятся на предприятии в течение трех дней. Наш подход — жесткий, но спра-

ведливый. Помимо этого, мы проводим порядка 90 проверок технологических процессов в год. За два месяца до проведения проверки мы решаем, какие именно процессы подлежат мониторингу. Это позволяет нам определить те области, в которых у нас возникали проблемы, и оперативно устранять подобные проблемы.

Мы всегда отслеживаем реализацию корректирующих мер в рамках ежемесячных совещаний на производственных предприятиях. Мы прекрасно понимаем, что отслеживание корректирующих мер имеют решающее значение для обеспечения того, чтобы необходимые усовершенствования действительно были внедрены на практике. Если мы будем посещать предприятия изредка, уровень прогресса не будет столь же высоким. Этого не достаточно. В некоторых случаях мы вновь посещаем предприятие буквально через несколько дней после проверки. Нам легко добиваться перемен именно за счет постоянного присутствия на предприятиях.

Как бы вы описали вашу работу на местах? Чем характерен подход NCAB?

«Я бы сказал, что, прежде всего, это сочетание целого ряда различных компонентов. Как я уже упоминал ранее, у нас есть собственная спецификация ПП, состоящая из 133 пунктов — она играет важную роль в обеспечении высоких стандартов качества печатных плат. А в самом начале сотрудничества с любым производственным предприятием мы применяем процесс подбора поставщиков, который состоит из двух этапов. На первом этапе мы изучаем базу данных, содержащую более тысячи действующих производственных предприятий, выпускающих различные типы печатных плат. Мы оцениваем их на основании их текущего статуса, положения на рынке, опыта, использования технологий и рейтингов популярности. В результате такого процесса отбора мы составляем список из 20-25 потенциальных предприятий. Мы занимаемся этим постоянно, даже тогда, когда у нас нет непосредственной потребности в новых производственных предприятиях.

На втором этапе мы действуем в ответ на конкретный спрос на выбор поставщика и начинаем с рассмотрения списка новых производственных предприятий, выявленных на первом этапе. Мы оцениваем потенциальные предприятия на предмет возможности

ВАЖНЫЕ КОМПОНЕНТЫ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ РЕШАЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ

- > **Спецификация ПП группы NCAB Group из 133 пунктов:** спецификация обеспечивает основу для обеспечения качества и служит единым стандартом для всех производственных предприятий, с которыми мы сотрудничаем.
- > **Аудиторские проверки:** местная команда наших сотрудников регулярно проводит всесторонние аудиторские проверки на производствах. Основное внимание уделяется производственным процессам и условиям на производственном предприятии, после чего все выявленные проблемы доводятся до решения.
- > **Процесс выбора поставщиков:** тщательно анализируя различные производственные предприятия, их текущий статус, опыт, знания и умения, NCAB имеет возможность выявить те производства, которым можно доверять проекты наших клиентов.
- > **Утвержденные нами оборудование/персонал:** NCAB выделяет конкретное оборудование, а также выбирает и обучает лучших сотрудников на предприятии для производства печатных плат для клиентов NCAB.

удовлетворения спроса и выбираем, как минимум, три предприятия, затем посещаем их, проводим проверки и рабочие совещания, прежде чем принять решение о дальнейшем сотрудничестве с одним или двумя из них. После этого наступает фаза контролируемой интенсификации процесса, во время которой мы получаем их согласие с нашими требованиями и методами работы, как описано выше.

Еще одним важным фактором являются аудиторские проверки, которые мы проводим на всех предприятиях. Такие проверки являются неотъемлемой частью наших непрерывных усилий по совершенствованию. У нас — сильная команда, которая работает с высоким уровнем детализации; при таком подходе наши аудиты не являются простым копированием аудитов, которые проводятся для сертификации по стандартам ISO. Аудиты NCAB и изучение элементов системы управления на предприятии проводятся чрезвычайно тщательно, на основе богатого производственного опыта. При этом мы задаем такого рода вопросы: «Как они на самом деле производят свою продукцию?» «Насколько хорошо они выполняют все требования при производстве от одной партии к другой?» «Что мы получим от них?» Аудиторский отчет является очень сильным инструментом для подтверждения того, что производственное предприятие действительно придерживается высоких стандартов.

Четвертый момент, который я хотел бы подчеркнуть — при работе над нашими заказами наши партнерские предприятия используют только утвержденные нами оборудование и персонал. Мы выбираем самых лучших сотрудников и тратим много часов на их подготовку, при этом мы требуем, чтобы они использовали соответствующее оборудование. Тем самым мы преобразуем общий производственный процесс в уникальный процесс NCAB. Именно здесь и происходит увеличение ценности для наших клиентов, и поэтому от нас они получают то, что не могут получить ни в каком другом месте».



Ежегодные аудиторские проверки NCAB обычно проводятся тремя сотрудниками компании в течение трех дней непосредственно на производстве.

Что важно для успешного и долгосрочного партнерства?

«Тесные взаимоотношения. Для этого необходимо доверие с обеих сторон и готовность с их стороны. Чтобы этого достигнуть, у нас должен быть правильный подход. NCAB открыто сотрудничает с производственными предприятиями: мы ясно даем понять, что настроены на долгосрочное сотрудничество, и поэтому инвестируем время, которое наши собственные сотрудники проводят непосредственно на предприятии. Поэтому производственные предприятия, в свою очередь, выделяют свое оборудование и людей для работы над заказами NCAB.

Прозрачность также имеет большое значение. Мы придерживаемся принципа прозрачности в отношениях как с нашими клиентами, так и с производственными предприятиями. Доверие способствует готовности к сотрудничеству. В чём-то это похоже на супружеские отношения — воистину долгосрочное партнерство!»

Совершенно очевидно, что вы усилено и систематически работаете над усовершенствованием своих производственных предприятий, а чему вы учитесь у них?

«Тесное сотрудничество с производственными предприятиями помогает нам идти в ногу со стремительным развитием технологий в этой отрасли. Мы постоянно в курсе изменений, которые происходят на предприятиях, и можем быстро найти возможности совместной работы для удовлетворения новых возникающих потребностей. Сюда относятся новые технологии, новые материалы, новые производственные процессы или даже объединение нескольких технологических процессов. Нам нужно всегда знать, в каком направлении развиваются технологии — и об этом мы узнаем от производственных предприятий.

«Тесное сотрудничество с производственными предприятиями помогает нам не отставать от стремительного развития технологий в этой отрасли».

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

Кроме того, при реализации сложных проектов мы можем использовать наиболее передовые технологии и переносить опыт одного предприятия на другое. Это относится не только к вопросам, связанным с производством или качеством, но и к вопросам охраны здоровья, безопасности и окружающей среды, социальным обеспечением сотрудников и так далее».

Каковы преимущества подхода NCAB?

«Цифры говорят сами за себя. В прошлом году мы установили для себя новую планку показателя качества. Не менее 99,24 процентов наших поставок не имели никаких претензий к качеству. Мы также добились превосходных показателей в отношении удовлетворенности клиентов по всему миру: 4,29 баллов по 5-балльной шкале. В то же время вырос наш общий объем заказов. Наши клиенты выражают удовлетворенность и заказывают больше продукции у нас; это доказывает, что мы можем поставить качество на первое место без излишних усложнений и чрезмерных расходов со стороны клиентов. Думаю, что это является хорошей демонстрацией преимуществ нашего подхода, который, по большому счету, сводится к такому принципу: обеспечение более высокого качества и повышение уровня обслуживания.

Мы видели печатные платы, которые производятся на том же самом производственном предприятии, что и наши ПП, но с использованием универсального процесса; сравнение этих плат показало, что продукция NCAB — лучше, даже если она была произведена на том же самом предприятии».

Какую самую большую сложность вы предвидите в будущем?

«Мы являемся растущей компанией на стремительно меняющемся рынке, и нам необходимо постоянно совершенствовать свои навыки и повышать эффективность. Для нас чрезвычайно важно поддерживать взаимодействие со своими клиентами и в то же время постоянно следить за технологическими новинками».

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО И ДОВОЛЬНЫЕ ЗАКАЗЧИКИ

- **99,24 %** заказов на печатные платы, произведенных и поставленных группой NCAB Group в 2015 году, не имели никаких претензий к качеству.
- **4,29 из 5 баллов** — уровень удовлетворенности клиентов NCAB Group согласно опросу, проведенному в 2015 году.
- **131 миллион евро** — общий объем продаж NCAB Group в 2015 году.

Ответственная работа, развивающая и укрепляющая бизнес

Компания Jove, являющаяся производителем ПП в Шэньчжэне, значительно выросла за последнее десятилетие. Партнерство с группой NCAB Group сыграло важную роль в развитии компании. Совладелец и директор по маркетингу Ван Лу (Wang Lu) рассказывает InFocus более подробно.

Как началось ваше партнерство с NCAB?

«Мы начали работать с NCAB в 2004 году. В то время наше предприятие было очень небольшим. Когда Кеннет Йонссон (Kenneth Jonsson), технический менеджер группы NCAB Group, впервые посетил нашу компанию, он не был особенно впечатлен. Тем не менее, группа NCAB дала нам шанс, и мы получили большую помощь и поддержку и многому научились у них. Группа NCAB помогла нам вырасти настолько, что теперь у нас три производственных предприятия: одно — для выпуска небольших объемов продукции, одно — для выпуска средних объемов, и новое — для производства высокотехнологичных печатных плат. В настоящее время Jove производит печатные платы на сумму 50 миллионов долл. США, при этом все три наши предприятия производят печатные платы для NCAB.

С самого начала было очевидно, что NCAB не относится к категории покупателей, которые ищут возможность заказать печатные платы по самым низким ценам. Как тогда, так и теперь основное внимание в этой компании уделяют качеству и общей перспективе, чтобы свести к минимуму неудобства и претензии конечных потребителей».

Как бы вы описали деловые отношения компании Jove с группой NCAB?

«NCAB является одним из пяти наших крупнейших клиентов. Я бы охарактеризовал наши отношения как партнерство. Успех Jove на европейском рынке, особенно в Северной Европе, зависит от NCAB, который является практически нашим единственным партнером в Европе, и мы уверены, что он представляет нас на все сто процентов.

Группа NCAB контролирует производственный процесс почти ежедневно, для того чтобы быть уверенными — продукция выходящая с линии, отвечает жестким требованиям спецификации. Они также проводят ежегодные проверки, во время которых команда NCAB проводит несколько дней на наших производствах.

Мы очень тесно сотрудничаем с Группой Управления Производствами NCAB в Шэньчжэне — на все наши запросы мы всегда получаем быстрые ответы.

«Сотрудники NCAB обладают обширными знаниями в области технологий ПП. Когда мы сталкиваемся с проблемами, они помогают нам своими идеями и предложениями.»

WANG LU, MARKETING DIRECTOR, JOVE

Мы действительно считаем NCAB своим самым значимым клиентом. Мы ценим их, даже когда они оказывают давление на наши цены. Они лояльны и открыты для обсуждения различных вопросов. Они ожидают и получают хорошие цены, качество и сроки поставки. Мы стремимся к постоянному совершенствованию, потому что нам важно не упустить возможность дальнейшего сотрудничества с NCAB. При выполнении некоторых заказов мы даже готовы терпеть убытки, поскольку в общей перспективе мы по-прежнему выигрываем».

Каким образом группа NCAB способствовала вашему росту?

«Сотрудники NCAB обладают обширными знаниями в области технологий ПП. Когда мы сталкиваемся с проблемами, они помогают нам своими идеями и предложениями. Если возникают проблемы, связанные с качеством или поставкой, мы договариваемся с ними о встрече, чтобы обсудить варианты их решения. Они помогают нам развивать наши технические возможности и повышать качество нашей продукции. То, что мы узнаем от них, мы можем применять при производстве продукции для других наших клиентов.

Более жесткие требования NCAB могут принести пользу нашей



Ван Лу (Wang Lu), совладелец и директор по маркетингу компании Jove вместе с Ойрьяном Одегардом (Örjan Ödegård), коммерческим директором NCAB Group в Норвегии, на мероприятии, посвященном производствам NCAB Group.

компании и в других аспектах. В то время, как другие предприятия покупают самое дешевое оборудование, NCAB требует, чтобы мы инвестировали в лучшее. В долгосрочной перспективе это окупается. Например, в одном из процессов по сей день мы используем дорогостоящую установку, которую приобрели десять лет назад. Более дешевая установка не выдержала бы такой срок работы.

По началу нам казалось, что столь сильное присутствие NCAB на нашем предприятии — излишне. Но постепенно мы пришли к пониманию того, что это приносит пользу и нам лично, особенно при работе с клиентами, которые предъявляют высокие требования. Благодаря своему опыту, сотрудники NCAB помогают нам избежать многих ошибок. Тем самым они способствуют росту нашего предприятия».

Насколько сотрудничество с NCAB отличается от работы с другими клиентами?

«Принципиальным отличием является то, что другие клиенты не выделяют отдельных специалистов по ПП для ежедневного мониторинга нашей производственной деятельности. Большинство клиентов при изготовлении ПП используют стандарт IPC класс 2, но NCAB предъявляет более жесткие требования. Поэтому мы назначили отдельных инженеров по подготовке производства для работы с заказами NCAB, которые хорошо знакомы с их спецификацией.

Аудиторские проверки NCAB наших технологических процессов чрезвычайно строгие. Когда мы открыли новое производственное предприятие, нам потребовалось полностью пройти весь процесс

одобрения NCAB с самого начала. Пять представителей NCAB провели на нашем предприятии пять дней, тщательно проверяя каждый процесс. Они составили список мер для усовершенствования процессов и дали нам примерно месяц на их реализацию. После этого представители NCAB провели новую проверку и, в конце концов, наше новое производство было утверждено.

Если мы захотим переместить производство какого-либо конкретного проекта печатной платы с одного предприятия на другое, то сначала нам нужно получить одобрение NCAB и конечного клиента. Каждый проект ПП проходит процесс утверждения. Такой подход нас ко многому обязывает, но он является положительным. Он ведет к усовершенствованию процесса работы и является одним из факторов, способствующему значительному росту компании Jove».

То есть Jove рассматривает свои отношения с NCAB как долгосрочные?

«Да, и мы инвестируем в новые возможности, которые позволят нам еще больше расширить наши отношения. Теперь у нас есть производственные мощности для изготовления печатных плат высокой плотности соединений (HDI) — более сложных ПП с использованием более продвинутых технологий. Мы надеемся, что наше сотрудничество с NCAB постепенно будет укрепляться. Мы всегда партнеры, а не конкуренты. Это действительно ситуация «win/win». Мы стремимся к долгосрочным отношениям, как минимум, на десять лет вперед. Как раз тогда я выйду на пенсию, а что будет происходить после этого — не знаю [смеется!]»

Вопросы, задаваемые по всему миру: Какова реакция ваших клиентов в ответ на усилия, которые вы прилагаете на своих предприятиях?



FRANCE
CELINE NUTTALL
Customer Support,
NCAB Group France

«В наши дни клиенты не ищут просто продавца — они ищут компанию, которая может предоставить комплексное решение поставленной задачи. Основное, к чему они стремятся — найти ПП высокого качества по конкурентоспособным ценам. Они знают, что мы можем предоставить более качественные услуги за счет того, что у нас есть свои собственные специалисты, а на производствах внедрены необходимые технологические процессы. Кроме того, им известно, что мы точно соблюдаем их спецификации, размещаем проекты на адекватных задачах производствах и управляем их заказами лучше, чем они это делают сами. Один из наших клиентов сказал, что, без сомнения, наши печатные платы класса 2 по IPC превосходят по качеству платы класса 3 по IPC, которые производятся некоторыми предприятиями».



CHINA
KATHY XIE
Key Account Manager,
NCAB Group China

«Поскольку наши клиенты находятся в непосредственной близости от нас, в Китае, то они могут посетить наши предприятия более одного-двух раз и сами убедиться в том, как мы работаем. наших клиентов поражает то, насколько тесные отношения NCAB поддерживает с производственными предприятиями, и то, какие меры мы предпринимаем для того, чтобы соответствовать требованиям в отношении, скажем, качества и надежности поставки. Наш подход к управлению предприятиями вселяет в наших клиентов уверенность в то, что мы хорошо знакомы с современными технологиями и обладаем достаточным опытом и способностью предоставить им соответствующие технические решения».



GERMANY
RENSHUO LIU
Technical Support Manager,
NCAB Group Germany

«Наши клиенты ценят то, что мы берем на себя полную ответственность за соблюдение их требований к ПП: то есть обеспечение своевременной поставки в соответствии со спецификацией ПП. Нашей уникальной сильной стороной является то, что на производственных предприятиях мы имеем своих собственных сотрудников NCAB и выделенных сотрудников производства, которые обеспечивают и контролируют производственный процесс».

Расположение в непосредственной близости и интеграция являются двумя ключевыми концепциями бизнес-модели NCAB

HANS STÄHL
CEO NCAB GROUP



Мир меняется, за последние несколько лет мы все больше и больше используем онлайн-заказы, и создается впечатление, что близость расположения уже не является критически важным фактором. Но я убежден, что когда речь идет о создании прочной платформы для производства и поставки надежных ПП, ничто не сможет заменить физического присутствия на производстве. Абсолютно невозможно заменить ИТ-службой специалиста, присутствующего на производственном предприятии, который, к примеру, работает над усовершенствованием процесса горячего лужения, поскольку эта задача требует нескольких дней взаимодействия с операторами производственной линии и инженерами-технологами.

Производство печатных плат представляет собой сложный процесс, во многом это связано с тем, что печатные платы разрабатываются по индивидуальным техническим условиям заказчика, нет готовых стандартных решений, что сильно отличается от типичной ситуации в области производства компонентов. Присутствие на

местах, в непосредственной близости от производственной линии, постоянный мониторинг и обеспечение надлежащего качества — решающий фактор успеха и неотъемлемая часть того, что мы называем интегрированным производством ПП. Тем не менее, важно иметь эффективную ИТ-поддержку для упрощения административных процессов и важно постоянно совершенствовать и развивать их в соответствии с потребностями компании.

В будущем мы планируем дальнейшую интеграцию — как с клиентами, так и с производственными предприятиями, как в плане ИТ (например, электронный обмен данными - EDI), так и в плане решения конкретных задач, касающихся технологического процесса (например, новые требования для заполнения сквозных отверстий).

Физическое присутствие и интеграция играют важную роль на всех уровнях, особенно при решении задач, связанных со сроками поставок, рассмотрением жалоб, аудиторских проверок и цен.



NCAB Group в социальных сетях

Уже в течение нескольких месяцев потребители печатных плат и другие заинтересованные лица имеют возможность подписаться на наши обновления в Twitter и LinkedIn. Мы также начали вести блог, в котором мы погружаемся в изменчивый мир печатных плат! Подпишитесь на наши обновления в:

» [Twitter](#) » [LinkedIn](#) » [Blog](#) » [YouTube](#)

14 из 133 наиболее важных критериев надежных ПП — читайте более подробно о спецификации ПП, разработанной группой NCAB

» [NCAB Спецификация продукции](#)

Ранее освещенные темы

Обязательно прочтите наши предыдущие информационные бюллетени. Щелкните эту ссылку, и соответствующее письмо откроется в вашем веб-обозревателе. Со всеми нашими информационными бюллетенями можно ознакомиться по следующему адресу: www.ncabgroup.com/newsroom/

» [Ответственность как бизнес-концепция](#)

2016 06 22 | NEWSLETTER 2 2016

» [Экономика Китая](#)

2016 04 08 | NEWSLETTER 1 2016

» [Сертификация UL](#)

2015 12 09 | NEWSLETTER 4 2015

» [Переход на аутсорсинг](#)

2015 09 29 | NEWSLETTER 3 2015

» [Заказ печатных плат](#)

2015 06 01 | NEWSLETTER 2 2015

» [Sustainable business](#)

2014 12 22 | NEWSLETTER 4 2014

Мы освещаем неправильные темы?

Мы всегда находимся в поиске интересных тем, которые можно рассмотреть подробнее. Если есть что-то, о чем вы хотели бы узнать больше, либо хотели бы прокомментировать что-либо из наших публикаций, обязательно дайте нам знать об этом.

Эл.почта: sanna.magnusson@ncabgroup.com