

# ЗНАКОМЬТЕСЬ! РКС GROUP: УСТОЙЧИВЫЙ БИЗНЕС, НАДЕЖНОСТЬ И КАЧЕСТВО

Дмитрий Мурзин, РКС Group, менеджер отдела продаж  
dmitry.murzin@pkcgroup.com

**PKC GROUP** 

*За последнее десятилетие я объездил практически всю Финляндию и везде, где успел побывать, обращал внимание на одну характерную особенность частных домов — мощный фундамент, независимо от того, когда они были построены — 100 или 10 лет назад. Запас прочности финских построек восхищает! Финляндия — это Север, холодный климат, резкие перепады температур, поэтому надежность конструкции зависит от качества фундамента. Фундамент нашей работы — качество. На протяжении многих лет компания РКС Group строит бизнес на качественном обслуживании и заслуживает особого внимания как один из ведущих производителей электроники в Европе.*

## О КОМПАНИИ

РКС Group — один из самых известных в Европе брендов Финляндии. История деятельности компании началась в 1970-х гг. и охватила широкий диапазон изделий: от простейшей электротехнической продукции для легковых автомобилей до интеллектуальной электроники и высококачественных жгутов для коммерческого автотранспорта. Трудно перечислить все проекты, в которых РКС Group уже приняла и принимает участие. В Европе и Америке услугами компании давно уже пользуются предприятия связи, транспорта и телекоммуникаций, производящие навигационное оборудование, промышленную электронику различного назначения.

Российские же клиенты часто задают мне вопрос: «Почему у нас не рекламируется деятельность вашей компании, хотя заводы РКС работают во многих странах, в том числе и

России?». Это недоумение понятно. Действительно, почему? Два года назад, устроившись работать на предприятие фирмы, я задал тот же вопрос своим коллегам по цеху. Они мне ответили: «У предприятия такое большое количество клиентов, что речь, в первую очередь, идет о качестве, а не о рекламе».

## О КАЧЕСТВЕ

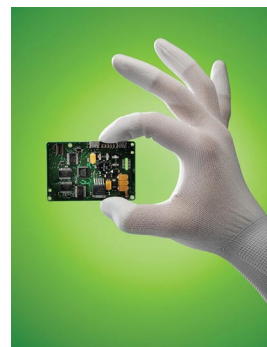


России?». Это недоумение понятно. Действительно, почему? Два года назад, устроившись работать на предприятие фирмы, я задал тот же вопрос своим коллегам по цеху. Они мне ответили: «У предприятия такое большое количество клиентов, что речь, в первую очередь, идет о качестве, а не о рекламе».

Не секрет, что выражение «сделано в Финляндии» звучит как «сделано отлично». Это стало своего рода аксиомой. Высокое качество продукта — национальная гордость финнов, поэтому слово «качество» —

ключевое в переговорах с клиентом. Не только на расширении клиентской базы, а именно на качестве обслуживания строится стратегия развития финской компании. Так, в расчете на финское качество один из петербургских заказчиков выбрал РКС Electronics — дочернее предприятие РКС Group — основной площадкой для контрактного производства печатных плат и конечной сборки дорогостоящей продукции.

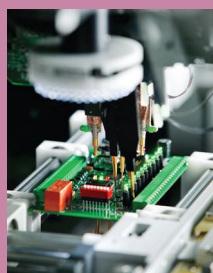
## О ПОТЕНЦИАЛЕ



Имея главный инженерный и организационный потенциал в Финляндии, компания решила производить электронику и электротехническую продукцию и в России. В 1992 г. компания РКС одной из первых в этой сфере деятельности открывает совместное предприятие по производству автожгутов в России. Позже, в 2002 г., «Электрокос» — дочерняя компания РКС — запускает в Костомукше две линии автоматической сборки печатных плат. Уже в 2004 г. общая площадь двух предприятий составляет 20 тыс. кв.м. В связи с растущим объемом производства в 2011 г. «Электрокос» завозит в Россию третью SMT-линию. Общее количество сотрудников составляет более тысячи человек! Это, в первую очередь,

ключевое в переговорах с клиентом. Не только на расширении клиентской базы, а именно на качестве обслуживания строится стратегия развития финской компании. Так, в расчете на финское качество один из петербургских заказчиков выбрал РКС Electronics — дочернее предприятие РКС Group — основной площадкой для контрактного производства печатных плат и конечной сборки дорогостоящей продукции.

## ПРОФЕССИОНАЛИЗМ НА 100% — ФАКТЫ И ЦИФРЫ



Полный цикл контрактного производства.  
Закупка компонентов у глобальных дистрибьюторов и напрямую у производителей (экономия 5—10%).  
Компания РКС поставляет 100% элементной базы от заявленного списка (на единицу изделия).  
Закупка только по согласованию с клиентом и от проверенных поставщиков.  
Отдел аутсорсинга представлен в Финляндии, России, Китае.  
Время прохождения процедуры таможенной очистки (импорт) составляет 2—5 дней (страховка от простоя производства).  
Время оформления экспорта 1—3 дня.

Услуги таможенного брокера входят в цену коммерческого предложения.

Контроль качества на всех этапах производства изделия.

Программирование изделия по требованию заказчика.

Возможность запуска производства в России, Финляндии, Китае, Мексике, Эстонии, Бразилии.

высококвалифицированные кадры, ответственные за выпуск продукции для таких клиентов как Nokia, Scania, Volvo.

С начала запуска производства в России все дочерние предприятия РКС проводят курсы повышения квалификации для своих сотрудников, перенимают знания и опыт работы у финских коллег. Компания не просто создала российское производственное отделение, но фактически вырастила самостоятельную единицу бизнеса на территории России!

РКС называют кузницей кадров. Многие сотрудники, получив ценный опыт работы в компании, продолжают карьеру на других предприятиях автоиндустрии и производства электроники.

## О НОВЫХ ПЕРСПЕКТИВАХ



В этом году Россия вступит в ряды ВТО. В связи с этим у российских производителей откроются прекрасные возможности для развития.

Конечно, все преимущества и недостатки проявятся только в работе. Но уже сейчас ясно, что с отменой многих ограничений увеличится поток экспорта и импорта. Поэтому российским компаниям, планирующим экспортировать продукцию в будущем, стоит задуматься о профессиональном контрактном производстве в настоящее время. Для решения этой задачи имеются разные подходы. Одни менеджеры предлагают удешевить производство, разместив его в Азии. Другие не соглашаются с этим и работают с российскими контрактниками. Я готов занять промежуточную позицию, видя неоспоримые преимущества обеих сторон.

Азия — далеко не единственное место, где можно закупать материалы и заказывать сборку электроники. Несмотря на ценовое преимущество, все же возникают проблемы понимания языка документации, и отрицательно действует фактор удаленности от заказчика.

Поскольку вся техническая документация ведется на английском

языке, иностранном для азиатского работника, при ее чтении может появиться недопонимание деталей. Если к языковым трудностям прочтения добавить различия в менталитетах (известно, что азиату трудно признаться в том, что он не понял какой-то нюанс), то в результате мы рискуем получить некачественную работу.

Фактор расстояния также влияет на сроки производства. На доставку продукции из Азии в лучшем случае уходят 1—3 недели. При рекламации сроки поставки увеличиваются вдвое из-за невозможности управлять качеством процесса на месте. Комментарии излишни.

Рассмотрим преимущества российских контрактников. Основная масса российских поставщиков услуг контрактного производства сосредоточена в Москве и С.-Петербурге. Близость производства и контроль качества заказчиком позволяет производителю быстро реагировать на изменения (если дело не касается редких компонентов). К тому же урегулирование технических нюансов проходит на родном языке. Но неизбежно возникает волокита с большими объемами документов, оформлением экспортных лицензий, получением разрешений и т.д.

Где искать золотую середину? Как добиться того, чтобы работа российского заказчика с контрактником была удобной, без брака и языковых барьеров?

## О ЗОЛОТОЙ СЕРЕДИНЕ



Компания РКС Group использует глобальный подход в производстве и предлагает собственный способ взаимоотношения с клиентами. С

1990-х гг. после удачной реализации первого международного проекта в России началось внедрение модели финского предприятия в Эстонии, Бразилии, Польше, Китае, Мексике. В каждой стране создается производственная площадка по принципу одного окна.

Мы предлагаем аналогичную модель работы в России. Если, напри-

**PKC GROUP**

Проектирование, контрактное производство электроники, электротехнических изделий, жгутов проводов, кабельных пучков для опрослей электронной, телекоммуникационной и автотранспортной промышленности, монтаж печатных плат.

Концерн насчитывает около 5 100 работников в Финляндии, Бразилии, Китае, Мексике, Польше и Эстонии. Производство в России с 1992г.

[www.pkcgroup.ru](http://www.pkcgroup.ru)  
 +358 40 3053 445 [dmitry.murzin@pkcgroup.com](mailto:dmitry.murzin@pkcgroup.com)  
 +7 921 016 5400 [alexandr.alexandrov@pkcgroup.com](mailto:alexandr.alexandrov@pkcgroup.com)

мер, клиент желает оценить сборку печатной платы для российского рынка, ему следует связаться с головным офисом в Финляндии, направить туда заявку на русском или английском языке, а также предварительно оговорить условия доставки и личные пожелания.

После всех согласований дочернее предприятие РКС в России «Электрос» закупает все необходимые материалы и компоненты, проводит входящий контроль, таможенную очистку (если компоненты поступают из-за границы), собирает изделие, тестирует и отправляет его клиенту.

Подобным же образом предприятие работает и на экспорт. К примеру, российскому клиенту требуется произвести продукцию у себя на родине, а затем отправить ее в Европу. В данном случае производство будет организовано в режиме реэкспорта (особого таможенного процесса, когда все материалы и компоненты завозятся на территорию России для сборки изделия и вывоза его обратно без таможенных пошлин и сбора необходимых сертификатов и лицензий). Наша компания возьмет на себя все эти операции, а также проведет тестирование на предмет соответствия европейским стандартам. Преимущества и экономия времени очевидны, и клиенту нет необходимости испытывать неудобства из-за операций ВЭД. К тому же клиент всегда сможет приехать на завод и лично проконтролировать процесс производства, не выезжая за границу.

Суть уникального подхода заключается в близости производства к рынку клиентов. Для Европы, в т.ч. России, компания работает в России; для азиатского рынка — в Китае; для стран южно-американского континента — в Бразилии; для Северной Америки — в Мексике. При больших объемах заказа возможен и смешанный вариант: например, дешевое производство в Китае для российского или любого другого рынка сбыта. Поскольку РКС — единственная компания, гибко и успешно работающая в различных таможенных режимах, наши клиенты имеют большие возможности производства для внешнего и внутреннего рынков.

Преимуществом РКС является скрупулезно выверенная логистическая цепочка: от производителя компонентов до готового изделия на складе заказчика. Движение продукта от начальной до конечной стадий тщательно фиксируется и выверяется до мелочей. Все отделы производства, аутсорсинга, разработки и технического дизайна, логистики и продаж четко выполняют поставленную перед ними задачу. Нашу работу характеризует не только слаженность действий всех отделений компании, но и высокая скорость получения сертификатов и других документов для представителей власти. Секрет — в ясном понимании жизненного цикла продукции и практических знаниях, которые совершенствуются и применяются уже десятки лет.

## О СТОИМОСТИ УСЛУГ



Расчет цены в РКС производится также методично. При этом учитывается абсолютно все: работа всех отделов, стоимость материалов

и производства, амортизация оборудования и логистика. При первом рассмотрении цена выглядит на 10—15% выше, чем у конкурентов, но клиент получает правдивую цену.

Реальная цена — залог успешного предприятия. Это значит, производитель не подведет клиента в ответственный момент. Это значит, предприятие будет работать не только сегодня, но и завтра, и послезавтра. Не будет текучки кадров. А значит, и опыт, и знания сотрудника, накопленные за годы работы, останутся в компании и будут востребованы.

Многие российские контрактники делают ценовое предложение без учета косвенных расходов. Не касаясь особенностей развивающегося российского рынка, скажу в общем — цена занижается себе в убыток, чтобы привлечь клиента, но потерять в качестве. С таким подходом можно выиграть тендер сегодня, а завтра не справиться с заказом. Клиент также вправе решать судьбу проекта, покупая услуги за копейки. Рисковать можно, но нужно ли?

## НОВОСТИ РЫНКА

### Правительство РФ утвердило 4 технологические платформы, разработанные РОСНАНО

РОСНАНО стала разработчиком и координатором четырех из 27 технологических платформ, одобренных 1 апреля правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям под руководством премьер-министра РФ Владимира Путина.

В их числе «Российские светодиодные технологии», «Новые полимерные композиционные материалы и технологии» (совместно с ФГУП «ВИАМ»), «Технологии мехатроники, встраиваемых систем управления, радиочастотной идентификации и роботостроение» (совместно с ГОУ ВПО «Московский физико-технический институт» и Центральным научно-исследовательским институтом робототехники и технической кибернетики) и «Применение инновационных технологий для повышения эффективности строительства, содержания и безопасности автомобильных и железных дорог».

«Участники технологической платформы помогают государству определить приоритетные направления развития отрасли для поддержки отраслевых научных исследований и разработок, обеспечивают высокую результативность инвестиций в новые продукты и услуги путем гарантирования спроса и софинансирования», — отметил Александр Морозов, директор департамента программ стимулирования спроса РОСНАНО.

По его словам, «внедрение технологических платформ будет способствовать разработке и применению энергоэффективных, ресурсосберегающих и экологически чистых технологий, созданию новых материалов, повышению конкурентоспособности отраслей, а также лучшей координации использования государственных и частных финансовых и интеллектуальных ресурсов».

Важным преимуществом разработанных РОСНАНО технологических платформ, сообщили в корпорации, является наличие в числе участников крупных системообразующих потребителей, таких как «Росатом», «РЖД» (RZHD), «Автодор», «ЛУКОЙЛ» (ЛКОН). Кроме того, в этих рамках будут работать также ведущие отечественные производители инновационной, в том числе нанотехнологической продукции.

Решение о разработке технологических платформ — инструментов взаимодействия науки, бизнеса и государства — было принято правительственной комиссией по высоким технологиям 3 августа 2010 г. Список из 27 приоритетных платформ был принят на заседании правительственной комиссии 1 апреля, передает ИТАР-ТАСС.

ПРАЙМ-ТАСС