



РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

2018



**АССОЦИАЦИЯ КЛАСТЕРОВ
И ТЕХНОПАРКОВ**



**ФОНД ИНФРАСТРУКТУРНЫХ
И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ПРОГРАММ**

Группа РОСНАНО

СОДЕРЖАНИЕ

Редакционная коллегия:

Д.А. Ковалевич, Р.В. Титов, к.э.н. А.В. Шпиленко.

Издание подготовлено авторским коллективом:

К.э.н. М.М. Бухарова, И.В. Голубкин, Л.В. Данилов, М.А. Лабудин, И.В. Рахманкулова.

Рейтинг российских контрактных производств – 2018 / М.М. Бухарова, И.В. Голубкин, Л.В. Данилов и др.

Рейтинг российских контрактных производств подготовлен авторским коллективом Ассоциации организаций содействия развитию кластеров и технопарков и Фонда инфраструктурных и образовательных программ и посвящен анализу международного опыта и отечественной практики функционирования и развития контрактных производств, формированию методики и проведению рейтинга российских контрактных производств на основе разработанной методики.

Актуальность издания обусловлена потребностью российской промышленности во внедрении современных моделей организации промышленного производства, обеспечивающих опережающий рост производительности труда и конкурентоспособность выпускаемой продукции.

В рамках проведенного исследования был изучен опыт функционирования и развития более 300 зарубежных и российских контрактных производств, выявлены особенности и закономерности их деятельности, проанализированы ключевые принципы и бизнес-модели контрактных производственных компаний, предложена методика оценки динамики развития контрактных производств, проведена интегральная сравнительная оценка 29 российских контрактных производств.

Настоящее издание предназначено для руководителей промышленных и сервисных предприятий, инвестиционных фондов, финансово-кредитных учреждений, органов власти, а также широкого круга читателей, интересующихся вопросами организации промышленного производства.

Все права защищены. Использование материалов этого издания в какой бы то ни было форме, электронными или механическими средствами (включая фотокопирование, запись, хранение и извлечение информации) без упоминания Ассоциации организаций содействия развитию кластеров и технопарков и Фонда инфраструктурных и образовательных программ запрещено.

ВВЕДЕНИЕ

4

ИТОГИ АНАЛИЗА ЗАРУБЕЖНОЙ И РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

6

«Открытый» контрактный производственный сервис

8

Бизнес-модель контрактных производств

11

Результаты опроса российских контрактных производственных и инжиниринговых компаний

13

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НА ПРИМЕРЕ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

18

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ РЕЙТИНГА РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

36

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ РЕЙТИНГА РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

44

ПРОФИЛИ УЧАСТНИКОВ РЕЙТИНГА РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

48

ВВЕДЕНИЕ

С начала 2010-х годов в мировой промышленности наметилась тенденция к снижению темпов роста, связанная с насыщением товарных рынков и исчерпанием возможностей повышения производительности труда в пределах существующего технологического уклада.

Схожая тенденция наблюдается и в России. На фоне снижения темпов экономического роста, которые в 2000-е годы были связаны в первую очередь с благоприятной конъюнктурой мировых сырьевых и энергетических рынков, российская промышленность испытывает огромную потребность как в обновлении основных фондов, так и во внедрении современных технологий и моделей организации промышленного производства, необходимых для обеспечения конкурентоспособности производимой продукции.

В условиях «четвертой промышленной революции», провозглашенной странами – промышленными лидерами, мировая промышленность трансформируется с огромной скоростью. Меняется не только технологическая составляющая, но и сам характер производственных отношений. Стираются грани между отраслями и видами деятельности. Мировые промышленные гиганты внедряют индустриальные модели, нацеленные на переход от традиционного массового конвейерного производства к гибким перенастраиваемым производственным системам, позволяющим выпускать кастомизированную продукцию.

Цифровизация как производственных процессов, так и самих продуктов, открывает огромные возможности для повышения производительности, снижения временных и финансовых издержек, индивидуализации продукции.

Производственные компании, работающие на конкурентном рынке, сегодня сталкиваются с рядом вызовов своей конкурентоспособности:

- Сокращение жизненного цикла продукции
- Возрастание значимости сервисной составляющей в продуктах потребительского и промышленного назначения
- Необходимость ускоренного внедрения передовых производственных технологий и создания новых потребительских качеств продукции
- Потребность в постоянной оптимизации технологических, производственных, логистических и управленческих процессов

Эти тенденции приводят к переосмыслению роли производителей на протяжении всего жизненного цикла продукции. В условиях трансформации продуктов в сервисы зона прибыли продуктовых компаний переходит в область сбора данных, которые генерируют потребители, и технологий их обработки. При этом продуктовые компании стремятся к максимальной гибкости организации производства и цепочек поставок.

Современный подход к организации производства предполагает многоуровневую распределенную цепочку поставок, в состав которой входят специализированные контрактные сервисы и производства. Этот подход – результат долгой эво-

люции и перехода от традиционной для XX века организации производственных цепочек, предполагающей централизацию всех процессов и вертикальную интеграцию управления и как следствие – значительные накладные расходы (до нескольких сотен процентов) и длительный период внедрения новых технологий и запуска новых продуктов.

Современная децентрализованная модель организации промышленности позволяеткратно повысить эффективность производства за счет углубления специализации контрактных компаний. Конечный производитель сосредотачивается на ключевых для себя компетенциях (как правило, это исследования и разработки, производство отдельных сборок и систем, сборка конечной продукции, маркетинг и сервисное обслуживание). Все остальное отдается на аутсорсинг контрактным компаниям, что позволяет конечному производителю избавиться от значительных издержек на создание и поддержание избыточных производственных мощностей.

По мере развития и углубления специализации контрактные компании более тесно интегрируются с бизнесом своих клиентов, предлагая решения по улучшению качества продукции и оптимизации производственных процессов. Это приводит к тому, что конечные производители осознанно отказываются от все большего количества производственных операций, вплоть до полного отказа от своих производственных мощностей, в пользу работы с контрактными производителями. Это позволяет конечным производителям сосредоточить свои ресурсы на исследованиях и разработках и работе с потребителями, не участвуя при этом в «технологической гонке» эффективности производства.

Успешные по мировым меркам контрактные технологические, инжиниринговые и производственные компании представляют собой глубоко специализированные на конкретных технологических компетенциях сервисы по решению задач, связанных с разработкой, инжинирингом, освоением производства и серийным выпуском сложной высокотехнологичной продукции. Постановка задачи заказчика (продуктовой компании или интегратора в цепочке поставок) может быть совершенно любой вплоть до разработки продукции или технологии с нуля. Именно высокая интеллектуальная составляющая и глубокое знание бизнеса заказчика являются основой формирования прибыли эффективного контрактного бизнеса.

Дальнейшая эволюция контрактного производственного бизнеса связана с развитием межотраслевых сквозных компетенций у контрактных производителей и применением успешного опыта, накопленного в одних отраслях, для решения аналогичных задач в других. Уже сегодня мировые лидеры создают консорциумы, приглашая ведущие контрактные компании к решению задач, необходимых для конкурентоспособности в будущем.

Настоящее исследование и рейтинг российских контрактных производств обобщают результаты аналитической работы в целях выявления особенностей и закономерностей развития контрактных производственных компаний.

ИТОГИ АНАЛИЗА
ЗАРУБЕЖНОЙ И РОССИЙСКОЙ
ПРАКТИКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
И РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНЫХ
ПРОИЗВОДСТВ



«ОТКРЫТЫЙ» КОНТРАКТНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ СЕРВИС

Согласно устоявшемуся в бизнес-терминологии определению, контрактное производство – это производство продукции одной компанией (производителем) под брендом другой компании (заказчика). Более точное определение выглядит так: контрактное производство – это производство продукции на заказ на мощностях независимого изготовителя, который обеспечивает полное соблюдение технологического цикла и контроль качества готовой продукции в соответствии с требованиями заказчика.

Такое «классическое» понимание контрактного производства как аутсорсинга исключительно производственных функций получило распространение в 1970-х – 1980-х годах, когда компании – производители конечной продукции (прежде всего, в автомобильной промышленности) стали искать способы снижения издержек за счет размещения на сторонних мощностях заказов на изготовление различных деталей и комплектующих, которые ранее они были вынуждены выпускать сами, по их спецификациям и чертежам.

Развитие этой модели, несмотря на очевидные экономические выгоды, приводило в дальнейшем к усложнению коммуникации со все большим количеством поставщиков. Чем больше процессов и продукции компания отдавала на аутсорсинг – тем сильнее возрастали накладные расходы, связанные с управлением цепочками поставок. Особенно это сказывалось в ситуациях, связанных с разработкой новых моделей продукции.

Поэтому в 1990-х годах этой модели начала приходит на смену другая – многоуровневая. Это означало, что вместо контакта с множеством производителей начиная от сырья и заканчивая сложными изделиями, производитель конечной продукции (OEM – Original Equipment Manufacturer) стремился работать непосредственно только с теми компаниями, которые собирали сложные агрегаты и системы, как правило, крупными (поставщиками 1-го уровня, или Tier 1). Эти компании в свою очередь работали с поставщиками 2-го уровня (Tier 2), то есть производителями каких-либо узлов и сборок. Далее шли поставщики 3-го уровня (Tier 3), производители отдельных деталей, материалов и комплектующих изделий.

Насыщение рынков и обострение конкурентной борьбы вынуждает производителей сокращать жизненный цикл продукции, быстрее внедрять инновационные решения. При этом себестоимость массового производства должна жестко контролироваться в целях обеспечения конкурентной цены конечной продукции. Поэтому крупные производители конечной продукции с 1990-х годов фокусируются на научных исследованиях и разработках, развитии новых продуктов, маркетинге и сервисе, оставляя при этом у себя конечную сборку и только те производственные операции, которые определяют конкурентоспособность продукции, и передача которых другим компаниям имеет слишком высокие риски.

Как следствие – поставщики 1-го уровня стали играть значительную роль в процессах, связанных с разработкой и производством агрегатов и систем. Если в начале аутсорсинга их задачей было только производство по документации заказчика с соблюдением сроков, цены и качества изделий, то сегодня они должны обеспечивать научные разработки, внедрение новых технологий, предлагать эффективные технологические решения в рамках стратегии развития конечного продукта. Их доля в стоимости конечной продукции возрастает, и эта тенденция в ближайшее время сохранится, как и тенденция по углублению специализации в цепочках создания стоимости.

На сегодня в управлении цепочками поставок устоялся ряд терминов, приведем ключевые из них:

OEM (Original Equipment Manufacturer, «оригинальный производитель оборудования») – термин в различных источниках трактуется по-разному. Наиболее релевантная трактовка в соответствии с пониманием этого термина самими производителями и контрактными сервисными компаниями такова: OEM – это компания, бизнес-модель которой выстроена вокруг разработки, маркетинга и продажи продукции. Значительная часть производственных процессов (в ряде случаев – до 100%) отдается на аутсорсинг. При этом компания, как правило, сама создает и аккумулирует интеллектуальную собственность и оставляет за собой право на дизайн, технологические, конструкторские и иные разработки.

CM (Contract Manufacturer, «контрактный производитель») – производственная компания, которая производит продукцию по контракту для других компаний под торговой маркой заказчика. OEM-компании являются заказчиками для CM-компаний.

ODM (Original Design Manufacturer, «оригинальный производитель дизайна») – контрактный производитель, который выпускает продукцию по заказу OEM-компании, но при этом осуществляет самостоятельно частично или полностью разработку продукта и владеют интеллектуальной собственностью на продукт. Такие компании, как правило, специализируются на небольшом количестве определенных типов продуктов.

EMS Provider (Electronic Manufacturing Service Provider, «поставщик контрактного сервиса по производству электроники») – контрактный производитель в области электроники, который не только выпускает продукцию по заказу OEM-компаний, но также предлагает широкий спектр дополнительных услуг (дизайн, проектирование, разработка новой продукции, управление цепочкой поставок, тестирование, логистика и др.). В сфере электроники крупные поставщики 1-го уровня, как правило, уже перешли именно на модель производственного сервиса.

В качестве примера приведем перечень сервисов контрактных производителей на примере отрасли электроники (EMS).

ЭТАП ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКЦИИ	СЕРВИСЫ
Дизайн (Design Services)	Дизайн продукта Разработка продукта Разработка технологической и конструкторской документации Инженерное обеспечение жизненного цикла продукции
Внедрение нового продукта (New Product Introduction)	Инжиниринг Изготовление прототипов Изготовление технологической оснастки Разработка технологического процесса Разработка документации для сборки продукта
Управление цепочками поставок (Supply chain Management)	Планирование цепочки поставок Подготовка и анализ спецификации материалов (Bill of Materials) Организация закупок материалов и комплектующих Управление входящей логистикой Системная интеграция Обеспечение соответствия продукции нормативным требованиям
Производственные услуги (Manufacturing Service)	Поверхностный монтаж Монтаж печатных плат Литье деталей из пластика Механическая обработка Сборка корпусов Изготовление и монтаж кабелей Конечная сборка Конфигурирование Тестирование и контроль качества Подготовка документации
Логистические услуги (Logistics Services)	Транспорт Экспедирование грузов Хранение продукции Управление запасами Управление исходящей логистикой Дистрибуция Электронная коммерция Таможенное оформление
Пост-рыночные сервисы (After Market Services)	Оформление разрешений на возврат материала Обратная логистика Ремонт и гарантия Управление запасами запасных частей и компонентов для ремонта Анализ отказов Утилизация и переработка отходов

Описанная выше модель EMS является одним из примеров «открытого» высокотехнологичного контрактного производственного сервиса.

«Открытый» высокотехнологичный контрактный производственный сервис — совокупность специализированных услуг по дизайну, разработке, инжинирингу, производству и сопровождению кастомизированной продукции любой технологической сложности и любого объема на мощностях независимого изготовителя, который обеспечивает комплексное решение поставленной задачи, полное соблюдение технологического цикла и жесткий контроль качества продукции в соответствии с требованиями заказчика. Это прежде всего услуги с высокой добавленной стоимостью.

Бизнес-модель «открытого» высокотехнологичного контрактного производственного сервиса связана с оказанием услуг по производству партии продукции любой технологической сложности от мелкой до крупной серии. Основным источником дохода контрактного производителя является предоставление услуг, а не производство конкретного вида товара. В структуре добавленной стоимости оказываемой услуги доминирующее положение занимает интеллектуальная составляющая, а не непосредственно производственные услуги.

В роли ключевых заказчиков данных услуг выступают, как правило, крупные и средние предприятия, которые не в состоянии выполнить (изготовить) отдельные виды продукции в установленные на это сроки, или в случае нерентабельности или неэффективности их производства силами заказчика.

Ключевые принципы «открытого» высокотехнологичного контрактного производственного сервиса:

1. Глубокая специализация на конкретных научно-исследовательских, инжиниринговых или производственных компетенциях;
2. Жесткое соблюдение качества продукции и сервиса, на уровне гораздо выше «среднерыночного»;
3. Разработка и производство кастомизированной продукции любой технологической сложности точно в срок (концепция just in time);
4. Гибкое, прозрачное ценообразование, с понятной заказчику зависимостью цены от сложности поставленных задач. Как результат - стоимость оказываемых услуг будет всегда ниже, чем у вертикально-интегрированных компаний;
5. Высокая скорость и гибкость освоения новых технологических процессов и продукции;
6. Снижение стоимости инженерно-производственных процессов. Минимизация технологических и управленческих издержек;
7. Репутация и доверие – важнейший актив контрактной компании.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

В рамках настоящего исследования проведены изучение и анализ практики функционирования и развития зарубежных контрактных производств на примере стран: США, Великобритания, Нидерланды, Швейцария, Бельгия, Китай, Тайвань, Республика Корея. Также проанализированы российские контрактные инжиниринговые и производственные компании. В целом, по итогам анализа зарубежных и российских контрактных технологических и производственных сервисных компаний можно сделать вывод о наличии в их бизнес-моделях ряда особенностей.

Многоотраслевая специализация

Контрактные компании характеризуются глубокой компетенцией в «сквозных» технологиях и процессах, применимых в нескольких отраслях. При этом решения, выработанные для решения задач в одной отрасли, могут успешно применяться для решения аналогичных задач в других отраслях. Условно можно выделить два подхода к формированию технологических компетенций, составляющих стратегические конкурентные преимущества компаний:

- расширение спектра освоенных компетенций путем создания новых подразделений или поглощения других компаний;

- углубление специализации в спектре уже освоенных компетенций путем инвестирования в собственные инновационные разработки применяемых технологических процессов.

Изготовление заказа на принципах «точно в срок» (just in time) при соблюдении высоких стандартов качества

Способность выдерживать жесткие временные рамки при выполнении заказа – обязательное условие для успешной работы контрактной компании на рынке. Иностранцы компании уделяют этому большое внимание, большинство из них принимают различные меры для оптимизации временных издержек на всех стадиях жизненного цикла заказа.

Контрактные компании постоянно поддерживают коммуникацию с клиентом в процессе выполнения заказа. Многие компании имеют инструментарий по отслеживанию статуса заказа в онлайн-режиме, что свидетельствует о высокой степени прозрачности и управляемости и позволяет их клиентам контролировать сроки в любой момент времени. Пример дальнейшего развития этого подхода – полностью автоматизированная система обработки заказа. Например, компания Proto Labs использует собственную программную платформу по обработке заказов, позволяющий в режиме «on demand» в течение нескольких дней отработать заказ по изготовлению уникальной продукции в объеме от 1 экземпляра, на который по «традиционной» производственной модели уйдут недели или даже месяцы.

Жесткий контроль производственных и накладных издержек

Критическое конкурентное преимущество контрактных производственных компаний – способность жестко контролировать производственные издержки и обеспечивать минимальный уровень накладных издержек. Минимизация издержек, наряду с глубокой специализацией и технологическими компетенциями контрактных производителей, является ключевым фактором отказа продуктовых компаний от содержания собственных производственных мощностей в пользу работы с контрактными компаниями. Если для крупной вертикально интегрированной продуктовой компании норма накладных издержек на производственные (цеховые) издержки может составлять 100-200% и более, то для контрактных производителей она, как правило, не превышает 15-20%. Это достигается за счет трех факторов:

- максимальной загрузки производственных мощностей и распределения издержек на их содержание между многими клиентами;

- использования гибких передовых производственных технологий;

- эффективной горизонтальной системы управления, позволяющей принимать решения с минимальными временными и финансовыми издержками.

Диверсифицированный портфель клиентов

Контрактные компании стремятся диверсифицировать портфель клиентов. Это делается как для максимальной загрузки производственных линий и снижения издержек, так и для снижения зависимости от одного или нескольких конкретных заказчиков.

Наличие множества клиентов позволяет контрактной компании также получать межотраслевой и междисциплинарный опыт, что способствует развитию ее компетенций и расширению спектра предлагаемых решений и услуг.

Наличие непроизводственных услуг вплоть до полной специализации на услугах

Кроме предоставления производственных услуг, контрактные компании могут предоставлять услуги в сфере технологического консалтинга и управления проектами. Например, американская компания Nutes специализируется на технологическом консалтинге в сфере электроники и виртуальной реальности, предлагая консалтинговые и управленческие услуги на любой стадии создания нового продукта: от концепции до проектирования, тестирования, производства и доставки.

Большинство иностранных контрактных производителей предоставляют услуги по разработке, дизайну и инжинирингу, рассматривая эти высокомаржинальные услуги в ка-

честве основного источника прибыли. Зачастую именно эти компетенции, предполагающие глубокую экспертизу в разработке и инжиниринге, а также собственные уникальные разработки и технологии, являются основным источником конкурентных преимуществ контрактного производителя. Например, Prodrive Technologies (один из ключевых поставщиков 1-го уровня для нидерландской компании ASML) обладает конкурентным преимуществом за счет собственных уникальных технических решений в области «интеллектуального» производства. «Интеллектуальное производство» предполагает оптимизацию цены и качества, которая закладывается еще на этапах разработки, проектирования и тестирования продукции. Реализация этой модели возможна вследствие наличия у компании необходимых компетенций в области оптимизации производственно-технологических процессов, интеграции и роботизации производственных систем.

Некоторые контрактные компании, оказывающие производственные услуги, работают по принципу fables, то есть вообще не имеют собственных производственных мощностей. Такие компании оказывают услуги по разработке и инжинирингу продукции, управлению реализацией проекта и цепочкой поставок. При этом непосредственно производство происходит на мощностях других контрактных производителей.

Наличие собственной сети поставщиков / контрактных производителей

Как и продуктовые компании-заказчики, контрактные производители формируют стабильную кооперационную сеть контрактных компаний («облако кооперации»), соответствующих критериям, сформулированным на основе требований заказчиков. Крупные контрактные производители постоянно развивают свою сеть поставщиков и проводят мероприятия, направленные на поддержку их компетенций. Например, тайваньская компания Pegatron регулярно проводит публичные мероприятия по информированию потенциальных поставщиков электронных компонентов, а также публикует перечень предъявляемых требований, среди которых можно отметить в том числе требования к экологичности, корпоративной социальной ответственности, безопасности и системе контроля качества и др.

Использование передовых производственных технологий и оборудования

Для обеспечения требуемого заказчику качества при жестком контроле себестоимости и сроков, а также для обеспечения гибкости и возможности производства небольших серий кастомизированной продукции с минимальными издержками, контрактные производители выстраивают гибкие производственные системы на основе передовых производственных технологий. Контрактные компании применяют цифровое проектирование и моделирование, автоматизацию управления жизненным циклом продукта, станки и обрабатывающие центры с ЧПУ, оборудование 3D-печати, циф-

ровизацию и роботизацию производства. При этом многие компании инвестируют значительные средства в разработку собственных передовых производственных технологий и оборудования. Например, китайский контрактный производитель Goertek за 15 лет зарегистрировал более 10000 патентов. Goertek ежегодно инвестирует порядка 1 миллиарда юаней в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки автоматизированных производственных машин с целью сокращения временных и финансовых издержек при запуске новых продуктов.

Обеспечение сохранности интеллектуальной собственности заказчика

Зарубежные контрактные компании, особенно работающие на глобальном рынке, при работе с заказчиком используют развитую систему защиты интеллектуальной собственности в целях минимизации риска ее утечки или разглашения. Это достигается за счет технических средств защиты информации (протоколы обмена данными, специальные помещения, системы информационной безопасности и др.), так и за счет продуманной политики защиты информации (предусматривающей в том числе разграничение доступа сотрудников к информации, надежное уничтожение технологической и конструкторской документации заказчика сразу после выполнения заказа и другие меры). Юридически контрактный производитель гарантирует сохранность и неразглашение интеллектуальной собственности заказчика при заключении контракта.

Отсутствие продукции под собственным брендом

Во избежание конфликтов с заказчиками, в том числе связанных с использованием и копированием интеллектуальной собственности заказчика недобросовестными компаниями, контрактные производители чаще всего не создают продукцию под собственным брендом.

Нередки случаи выделения бизнеса контрактного типа из продуктового бизнеса. В таких случаях «родительская» продуктовая компания стремится к выделению контрактного бизнеса в отдельную бизнес-единицу вплоть до продажи другим владельцам. Например, компания AsusTek по мере развития собственных продуктовых линеек на рынке компьютерной техники столкнулась с нарастанием напряженности со стороны заказчиков контрактного бизнеса. В результате контрактное производство было выделено в отдельную компанию Pegatron. Однако на протяжении нескольких лет компания на 100% принадлежала AsusTek, что также со временем перестало устраивать заказчиков Pegatron, конкурирующих на продуктовом рынке с AsusTek. В результате к 2016 году доля акций Pegatron, принадлежащих AsusTek, снизилась до 17,42%.

Ещё одной альтернативой при развитии собственного бренда для контрактного производителя является вывод продукции под принадлежащим ему брендом в сегменты рынка, на которых не представлены продуктовые компании – заказчики контрактного производителя. Именно так поступает ком-

пания Foxconn Technology Group. Под брендом корпорации Sharp, которую приобрела Foxconn в 2016 году как производителя жидкокристаллических панелей для дисплеев iPad и iPhone, на продуктовых рынках продаются телевизоры и бытовая техника – продукция, которую большинство клиентов Foxconn не выпускают.

Гибкость в масштабах деятельности и близость к клиенту

Иностранные контрактные производители, чаще всего, готовы принимать заказ на разработку и производство как единичного продукта или прототипа, так и способны осуществлять серийное производство. При этом они, как правило, реализуют стратегию максимальной близости к клиенту, которая предполагает готовность к выполнению нестандартных заказов и предоставление услуг, позволяющих повысить эффективность бизнеса клиента.

Пример реализации такой стратегии – создание или покупка контрактными производителями фабрик в странах, представляющих стратегический интерес для крупных OEM и ODM заказчиков. При этом развертывание производства в других странах, как правило, осуществляется в рамках развития долгосрочного сотрудничества с несколькими крупными заказчиками. Например, компания Foxconn создавала производственные площадки в Индии в интересах нескольких крупных заказчиков, таких как Xiaomi и Apple.

Горизонтальная структура управления

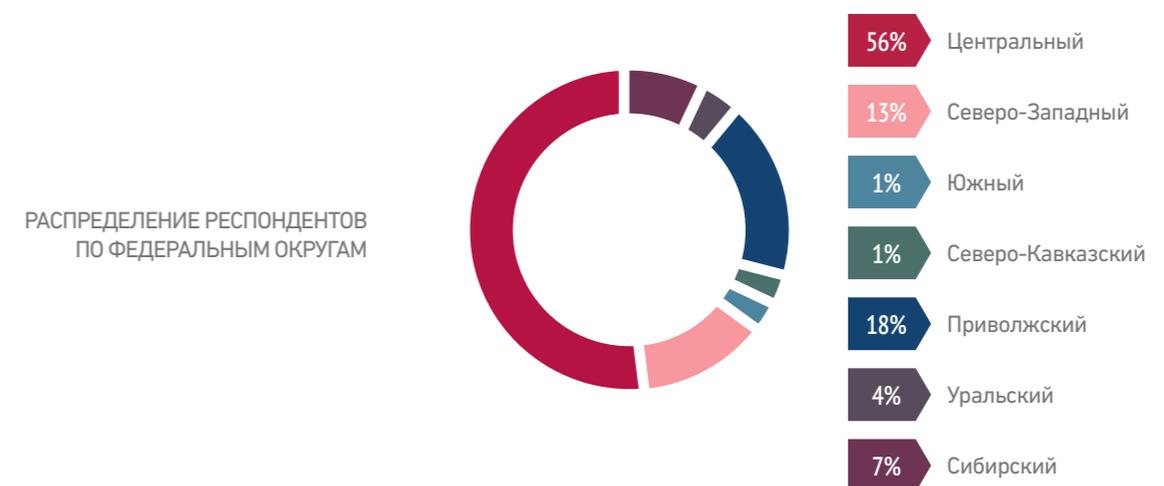
По мере расширения или углубления специализации контрактные компании поддерживают горизонтальную структуру управления, сохраняя низкие управленческие издержки. Например, в состав нидерландской группы VDL Groer входят 94 компании, при этом контрактный бизнес представлен 37 независимыми друг от друга компаниями. Большинство этих компаний были выделены в отдельные бизнес-единицы из ранее существующих предприятий как перспективные направления. Такой подход, в отличие от вертикальной интеграции в рамках одной бизнес-структуры, позволяет динамично развивать новые технологические направления контрактного бизнеса с минимальными накладными издержками.

Наличие внутренней системы управления качеством

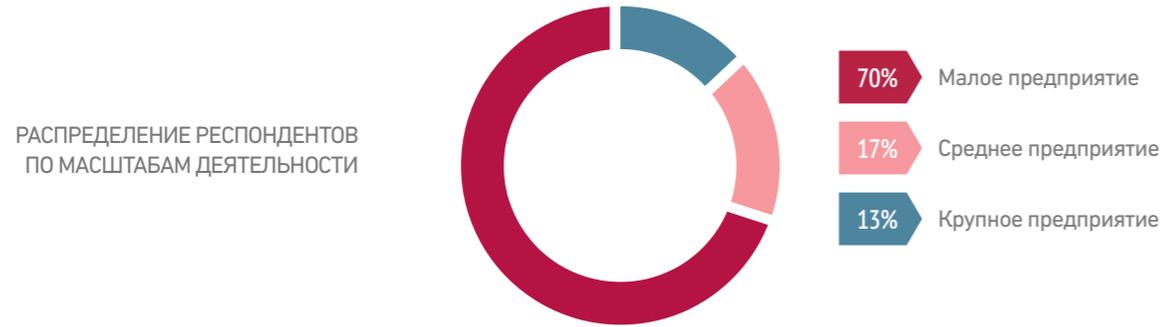
Эффективный контрактный бизнес возможен только при наличии действенной системы управления качеством продукции и услуг. Контрактные компании аккредитуют внутренние производственные процессы в соответствии с требованиями международной системы сертификации. Чаще всего, компании получают сертификат управления системы качеством ISO 9001, а также специфические отраслевые сертификаты и частные аккредитации крупных корпораций-заказчиков.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ И ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

В рамках настоящего исследования был проведен онлайн-опрос российских контрактных производственных и инжиниринговых компаний. Всего в опросе приняли участие 87 контрактных производственных и инжиниринговых компаний из 27 регионов России:

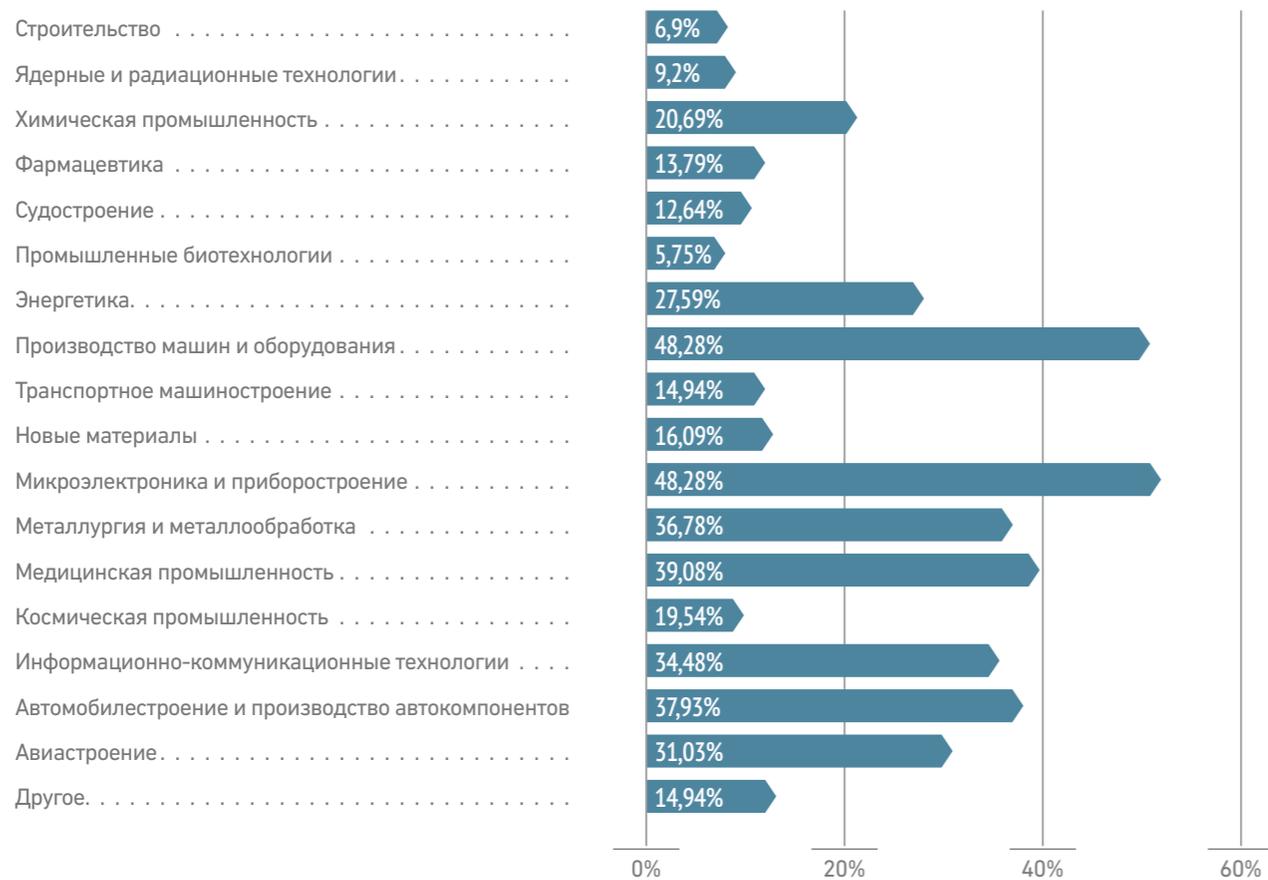


В опросе приняли участие преимущественно малые и средние производственные и инжиниринговые контрактные компании:



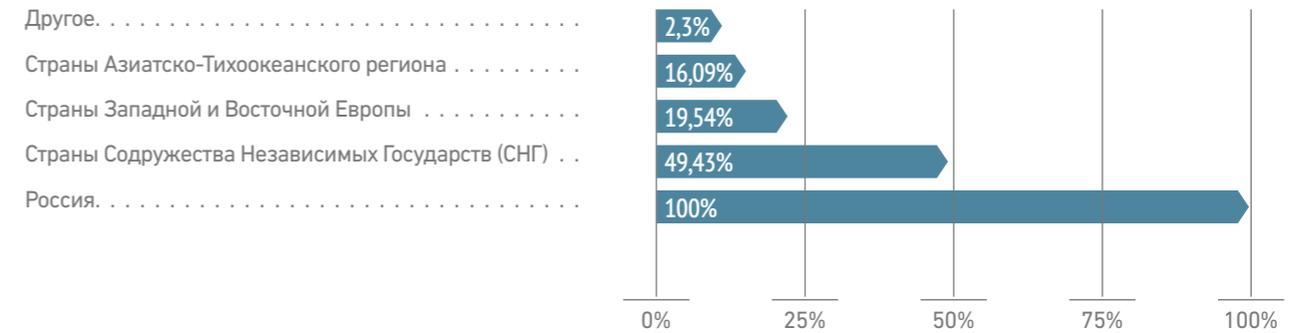
Подавляющее большинство контрактных компаний, принявших участие в опросе, работают более чем в одной отрасли (в среднем – 3-5 отраслей). Наибольшее количество компаний работают в машиностроительной (включая автомобилестроение и авиастроение), электронной, медицинской отраслях промышленности, а также на рынке информационно-коммуникационных технологий:

ОТРАСЛИ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ



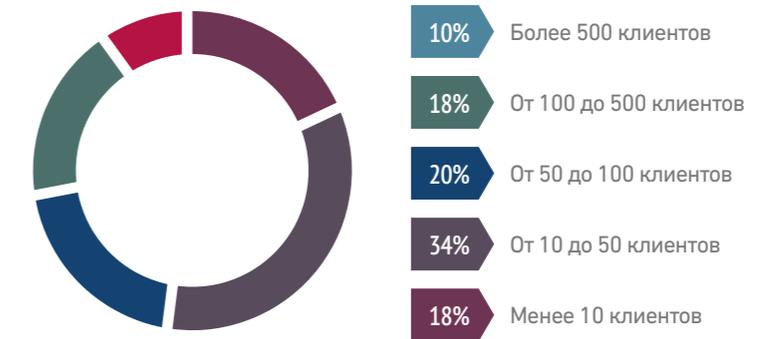
Все компании, принявшие участие в опросе, работают на российском рынке. Почти половина компаний работает также на рынках стран СНГ. Менее 20% ведут деятельность в дальнем зарубежье (преимущественно в европейских странах и странах азиатско-тихоокеанского региона):

РЫНКИ ПРИСУТСТВИЯ РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ



Компании, принявшие участие в опросе, работают с разным количеством клиентов – от 4 до более чем 1000. 54% респондентов работают с портфелем от 10 до 100 клиентов, а 28% - от 100 и более. Это позволяет говорить о высокой степени диверсификации клиентского портфеля российских контрактных производственных и инжиниринговых компаний. В пользу тезиса о стремлении контрактных компаний к разнообразию клиентского портфеля говорит также тот факт, что у более 60% респондентов доля крупнейшего клиента в общей выручке не превышает 30%.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСПОНДЕНТОВ ПО МАСШТАБАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



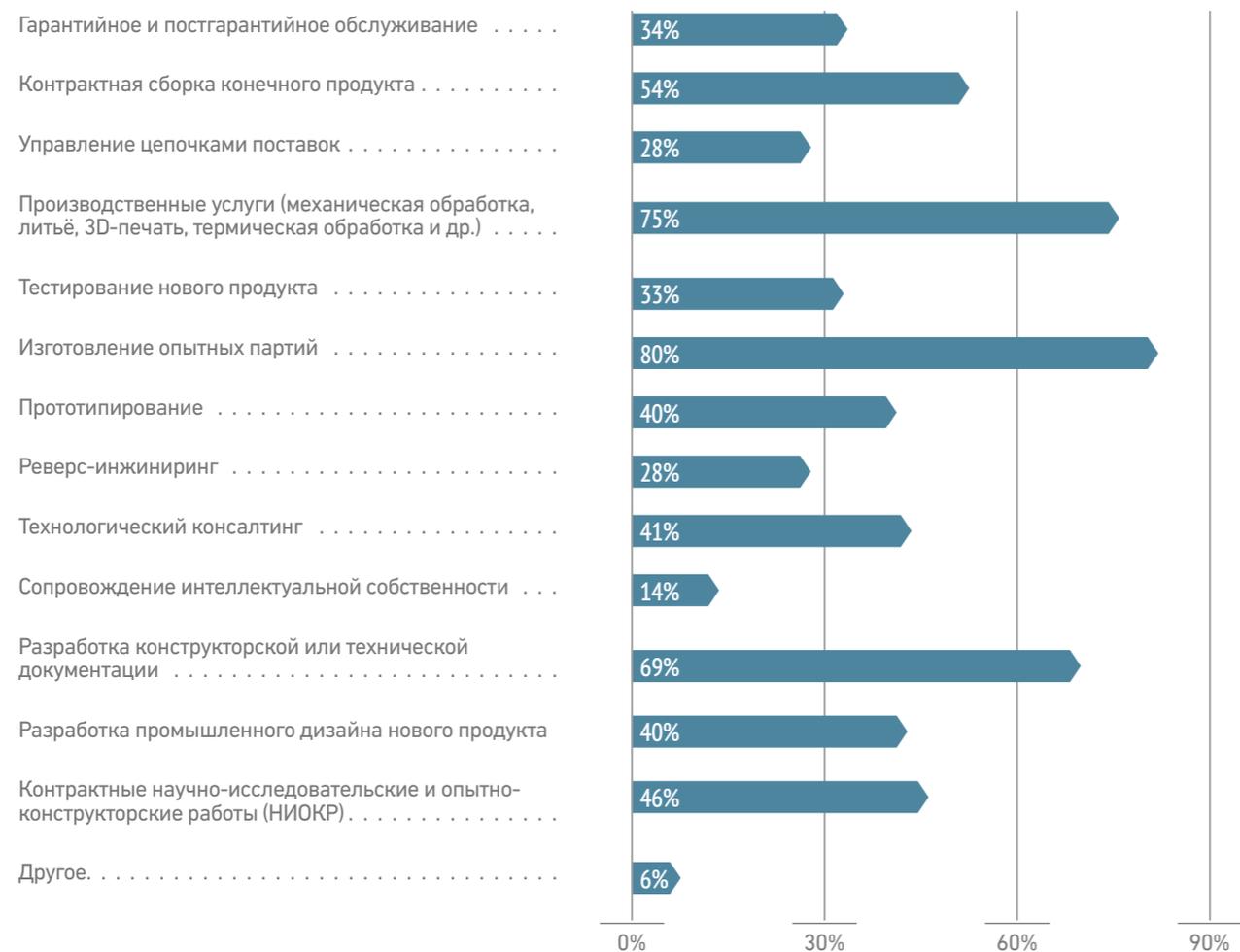
Большинство компаний, принявших участие в опросе, оказывают сразу несколько видов услуг, в том числе связанных с разными этапами жизненного цикла продукции. Наибольшее количество компаний специализируются на производственных услугах (как на серийном производстве, так и на изготовлении опытных партий продукции), а также на разработке конструкторской или технической документации.

Почти половина опрошенных компаний предлагают услуги по контрактным НИОКР. Около 40% опрошенных компаний также готовы предложить заказчику разработку промышленного дизайна нового продукта. Более половины компаний предлагают услуги по разработке конструкторской и технической документации продукта заказчика.

В то же время лишь чуть более 10% опрошенных компаний осуществляют сопровождение интеллектуальной собственности заказчика. Это является дополнительным подтверждением того, что российский рынок контрактных услуг на текущий момент ещё не полностью сформирован – в частности, согласно данным, полученным в ходе экспертных интервью, спрос на контрактное производство высокотехнологичной продукции с трансфером интеллектуальной собственности заказчику сегодня сравнительно невысок.

Порядка 40% опрошенных компаний оказывают консультационные услуги по технологическим процессам своей специализации. Около трети компаний выборки предлагают также послепродажный сервис по технической поддержке и модернизации произведённой продукции.

УСЛУГИ, ОКАЗЫВАЕМЫЕ РОССИЙСКИМИ КОНТРАКТНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ И ИНЖИНИРИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ



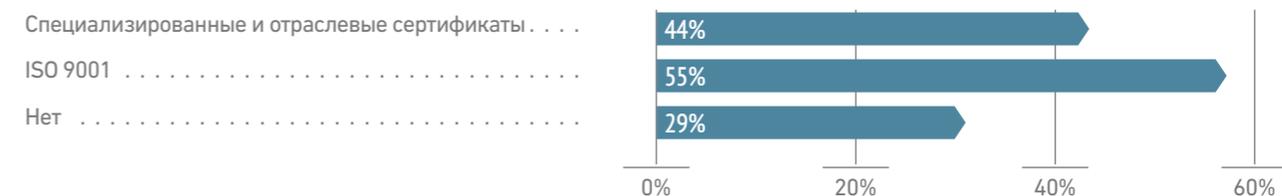
Своими главными конкурентными преимуществами большинство компаний считает готовность решать нестандартные задачи, комплексный подход, направленный на оптимизацию технологических процессов, высокий уровень качества и гибкую модель сотрудничества с учетом сроков и бюджета клиента.

УСЛУГИ, ОКАЗЫВАЕМЫЕ РОССИЙСКИМИ КОНТРАКТНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ И ИНЖИНИРИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ



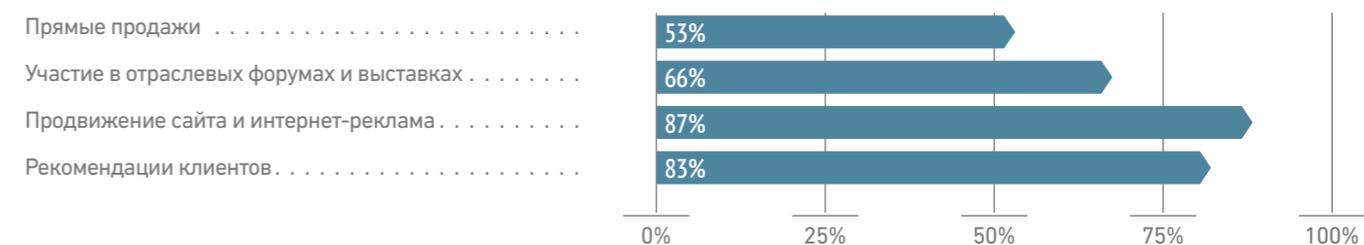
Российские контрактные производственные и инженеринговые компании значительное внимание уделяют сертификации своей деятельности. Какие-либо сертификаты имеют более 70% респондентов. При этом 55% опрошенных компаний имеют сертифицированную систему менеджмента качества, а 44% - специализированные и отраслевые сертификаты:

СЕРТИФИКАЦИЯ РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

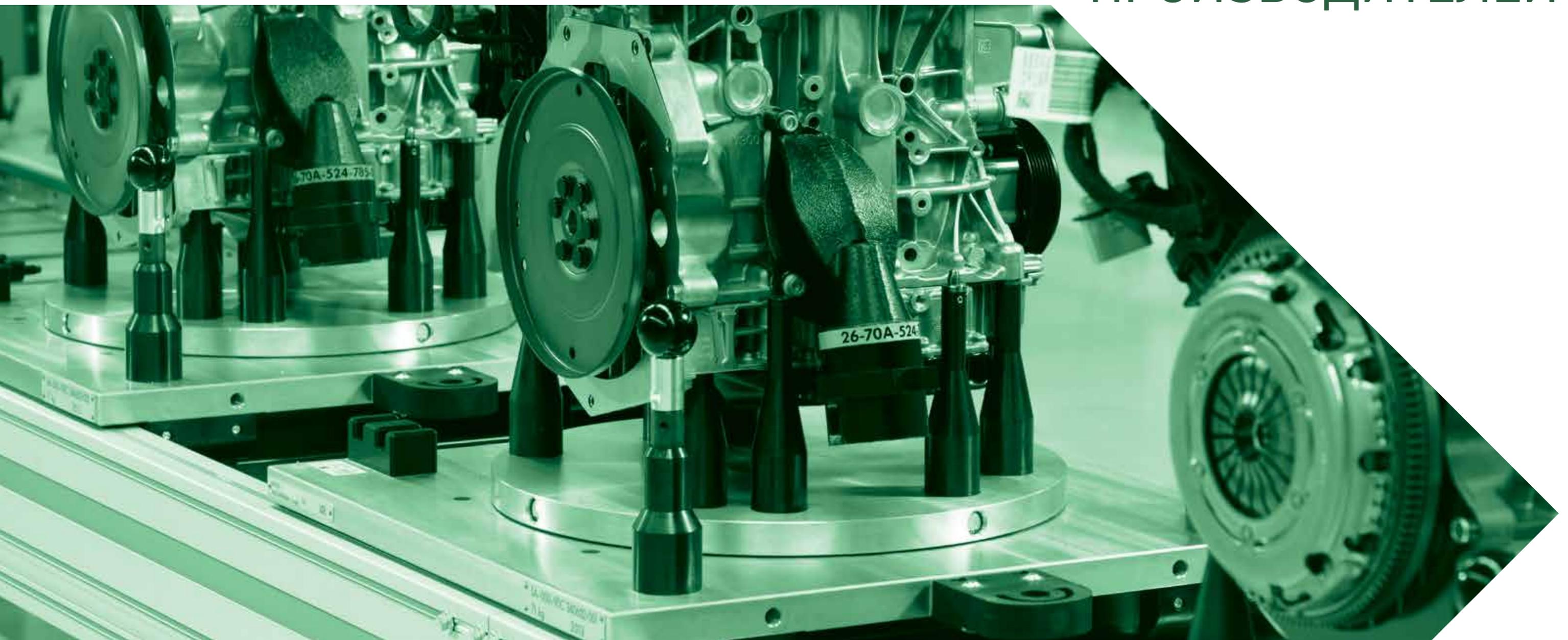


Контрактные компании, принявшие участие в опросе, независимо от масштаба деятельности активно используют рекомендации клиентов и метод прямых продаж при поиске новых клиентов. Продвижение сайта и интернет-рекламу наиболее активно используется малыми и средними компаниями, отраслевые форумы и выставки – средними и крупными компаниями:

ИНСТРУМЕНТЫ ПОИСКА КЛИЕНТОВ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ РОССИЙСКИМИ КОНТРАКТНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ И ИНЖИНИРИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ



ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НА ПРИМЕРЕ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



КРУПНЕЙШИЙ МИРОВОЙ КОНТРАКТНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ НЕПРЕРЫВНО ПОВЫШАЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И ДИВЕРСИФИЦИРУЕТ БИЗНЕС

FOXCONN®

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Мировой лидер в разработке, производстве и поставках компьютерной техники, мобильных устройств, бытовой электроники, а также компонентов (материнских плат, систем охлаждения, графических (видео-) карт, платформ для сборки ПК, корпусов для ПК и серверов). Компания позиционирует себя в качестве надёжного партнёра по совместному проектированию, развитию, производству, сборке и послепродажному обслуживанию.

Особенности бизнес-модели компании:

- Руководствуется принципом «The Art Of More» - доступности высококачественных информационных систем для покупателей. Компания создавалась с целью предоставления решений, снижающих общие затраты OEM-заказчиков.
- Определяет себя в большей степени сервисной компанией, чем производственной, предлагая скорость, качество, инженеринговые услуги, гибкость и снижение затрат.
- Стратегия eCMMS (e-enabled Components, Modules, Moves and Service) - вертикально-интегрированный бизнес по принципу «единого окна», интегрирующий компетенции в области механических, электронных и оптических компонентов.
- Платформа 3C (Computer, Communication and Consumer-electronics) по производству электроники: компьютерной, коммуникационной и потребительской.

ИСТОРИЯ

Foxconn является частью группы компаний Hon Hai Precision Industry Co., Ltd., основанной в 1974 году. Hon Hai проводит активную инвестиционную деятельность в сфере новой продукции с 1994 года, реинвестируя в компании-производители электроники (в 1994 инвестировала в тайваньскую компанию-тестировщик процессоров Vate Technology Co., компанию по разработке, производству, отделке и дистрибуции потребительской электроники LUNG HWA Electronics, в 1995 году - в Unimicron Technology Corporation, United Microelectronics Corporation, в 1996 году - в Hongyang Venture Capital Investment Co., Ltd). В 1997 году группа открыла центр тестирования материалов, в 1998 году - высокоскоростную лабораторию электрического и теплового тестирования.

Foxconn была основана как производитель электронных компонентов и бренд для продукции Hon Hai. В 2000 году компания поглотила FIH Mobile, расширив пакет услуг по развитию продукта и послепродажному обслуживанию.

В 2007 году компания объявила о своих планах построить завод в Хуэйчжоу (Южный Китай), в 2008 году - инвестировать в создание производственных площадок во Вьетнаме и России, в 2012 году - о планах инвестировать в строительство пяти новых заводов в Бразилии.

В 2012 году Foxconn приобрела 10% акций японской электронной компании Sharp Corporation, к 2016 году увеличив её до 66%. В 2014 году компания купила Asia Pacific Telecom, а также выиграла спектр лицензионной деятельности в сфере телекоммуникационного оборудования, что позволило ей управлять оборудованием 4G в Тайване. В 2016 году совместно с Tencent и дилером премиум-класса Harmony New Energy Auto основала Future Mobility - стартап по электрическим автономным автомобилям с перспективой старта продаж в 2020 году.

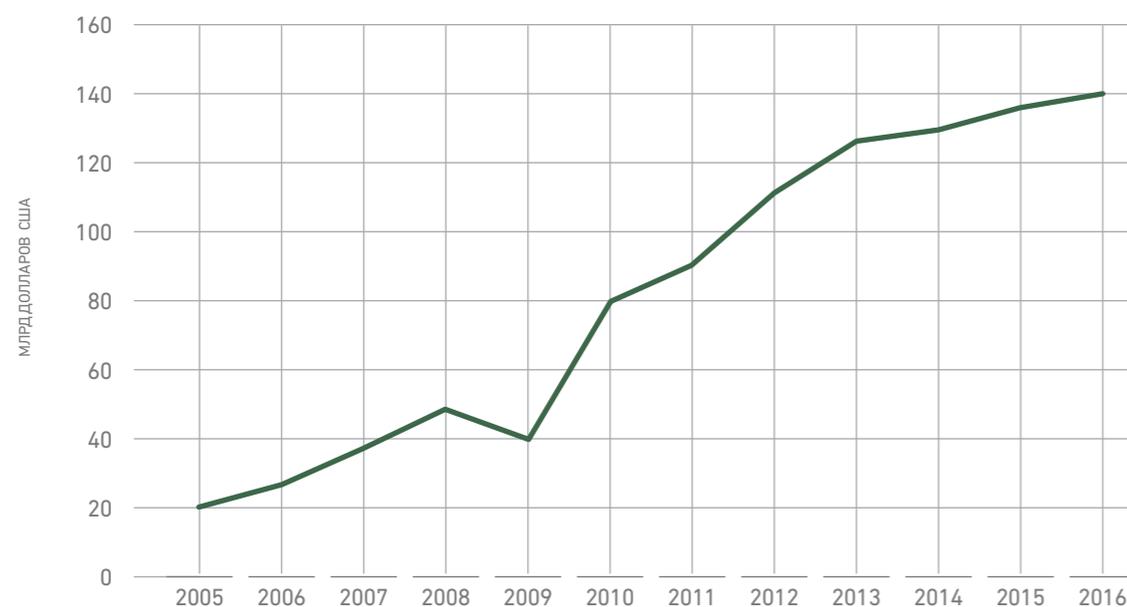


КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

В 2012 году доля компании в мировом объеме проданной потребительской электроники составила порядка 40%. В 2015 году на продукцию Foxconn приходилось около 3,7% совокупного экспорта и импорта Китая. Сегодня компания - крупнейший экспортёр в Китае и второй экспортёр в Чешской Республике. В 2016 году Hon Hai заняла 25-е место в рейтинге Fortune Global 500 и 117-е место в рейтинге Forbes Global 2000.

Foxconn располагает предприятиями в Азии (Китай, Индия, Япония, Малайзия, Южная Корея), Бразилии, Европе (Венгрия, Словакия, Турция, Чешская республика) и Мексике. На сегодняшний день Foxconn располагает более чем 200 дочерними компаниями и подразделениями. Исследовательские центры находятся в Китае и США.

Штат компании составляет более 870 тысяч сотрудников. Выручка компании выросла с 21,5 млрд долларов в 2005 году до 140,55 млрд долларов к 2016 году со средним ежегодным приростом в 10%. К концу 2016 года Foxconn зарегистрировала 79600 патентов.



Динамика выручки Foxconn Technology Group 2005-2016 гг., миллиарды долларов США

УСЛУГИ

- Дизайн и разработка
- Инжиниринг
- Производство компонентов
- Сборка
- Техническая поддержка
- Логистика

РЫНКИ И КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ

- Электроника: мобильная, компьютерная, потребительская
- Робототехника и автоматизация производства
- Облачные технологии
- Интернет вещей
- Медицинское оборудование
- Большие данные

Ключевые клиенты: Apple Inc., Acer Inc., Cisco, Google, Amazon.com, Intel Corp., Motorola Mobility, Microsoft Corp., Sony, Toshiba, Xiaomi и др.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДКА FOXCONN В РОССИИ

Строительство российского завода началось в мае 2008 года в поселке Шушары под Санкт-Петербургом. Совместно с Hewlett-Packard (HP) Foxconn инвестировала в него в общей сложности 50 млн долларов США. Из-за кризиса начало работы предприятия было отложено на год и состоялось в апреле 2010 года. Сначала на заводе производились только настольные компьютеры HP, но с 2013 года также была запущена сборка моноблоков. Согласно планам, объем выпуска должен был составить до 480 тыс. единиц в год, значительную долю продукции планировалось экспортировать в Восточную Европу, Прибалтику, Скандинавию.

Однако производство на заводе было остановлено в середине 2014 года: с апреля 2014 года производство компьютеров было перенесено в Чехию в целях экономии, а также для оптимизации логистики. Завод закрыли по экономическим причинам: ввиду того, что себестоимость персональных компьютеров, собранных в России, оказалось значительно выше тех, что собраны в Азии, а также вследствие общего падения российского рынка компьютерной техники. В 2014 году отгрузки персональных компьютеров в российские магазины уменьшились в сравнении с 2013 годом на 32% в денежном выражении. Поставки настольных компьютеров в сегменте HP - на 28,1%.

КЕЙС: КРУПНЕЙШИЙ МИРОВОЙ КОНТРАКТНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ НЕПРЕРЫВНО ПОВЫШАЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И ДИВЕРСИФИЦИРУЕТ БИЗНЕС

Новая промышленная революция в действии

Повышение производительности труда и снижение издержек на производственные операции – одно из ключевых направлений инвестиций Foxconn. Компания последовательно претворяет в жизнь принципы Стратегии «Сделано в Китае 2025», которая направлена на стимулирование экономической трансформации Китая и модернизацию его обрабатывающей промышленности.

В 2016 году компания объявила о сокращении 60 000 рабочих и внедрении вместо них 40 000 роботов. Часть роботов, известных также как «фоксботы» («foxbots»), компания разрабатывает и производит самостоятельно. Каждый «фоксбот» может собирать до 30 000 устройств в год. Компания ежегодно планирует производить по 10 000 «фоксботов».

Foxconn планирует автоматизировать все свои заводы в Китае в три этапа. На первом этапе компания создаст автоматизированные рабочие станции для выполнения опасных и рутинных задач, которые сотрудники предпочли бы не выполнять. Постепенно число задействованных рабочих будет сокращаться, так как на втором этапе компания приступит к полной автоматизации конвейерных линий. На третьем этапе Foxconn переведет фабрики в автономный режим работы. В штате останется минимальное число сотрудников, которые будут отслеживать процессы производства и логистики, а также проводить тестирование и инспекцию роботизированных систем. В финальной фазе компания оставит минимальное количество рабочих, а большинство заменит роботизированными машинами и программным обеспечением.

Повышение качества управления цепочкой поставок

Foxconn уделяет особое внимание качеству работы своих поставщиков. В 2008 году компания опубликовала первую версию кодекса корпоративной этики, доработанную также в 2016 году. Компания обозначает в числе приоритетов принципы прозрачности и раскрытия информации, честной конкуренции, обеспечения конфиденциальности, защиты интеллектуальной собственности (IP), ряд принципов экологичного производства.

Foxconn разработала систему верификации поставщиков, оценивая ключевые риски по 5 группам с акцентом на экологические характеристики:

- Качество продукции
- Надежность продукции
- Безопасность продукции
- Финансовое состояние
- Социальная и экологическая ответственность, в том числе соблюдение стандарта CMRT (Conflict Minerals Reporting Template), согласно которому поставщики обязаны раскрывать данные об используемом сырье и материалах.

При неполном соответствии поставщика экологическим требованиям Foxconn предлагает содействие по улучшению показателей. Компания осуществляет регулярный мониторинг по данной группе показателей: в частности, за период с 2010 по 2016 год было выполнено 345 аудиторские проверки поставщиков на соответствие требованиям экологичности продукции.

Диверсификация контрактного бизнеса: баланс между ростом прибыли и конфликтом интересов

Сегодня Foxconn не ограничивается только контрактной сборкой продукции. Несмотря на то, что чистая прибыль Foxconn в 2016 году составила около 5 млрд долларов (что в несколько раз больше, чем у такой продуктовой компании, как Sony), валовая прибыль Foxconn составляет всего 7% от выручки, в то время как у той же Sony прибыль составляет 40% от выручки.

Продолжение специализации на исключительно сборочном производстве, согласно прогнозам руководства компании, будет способствовать снижению прибыли, особенно ввиду дальнейшего замедления темпов роста глобальных продаж смартфонов при крайне высокой зависимости бизнеса компании от Apple, на заказы которой в 2016 году пришлось 54% дохода Foxconn. Поэтому в планах компании - создание собственных фирменных продуктов и высокопроизводительных компонентов, чтобы компенсировать недостаточную маржинальность в контрактном бизнесе. Компания Foxconn определила достаточно широкий спектр областей для перспективного роста: мобильные устройства, интернет вещей, большие данные, облачные вычисления, цифровизацию промышленности, робототехнику и современные телевизионные технологии.

В 2016 году Foxconn приобрела за 6,25 млрд долларов японскую корпорацию Sharp, которая производит жидкокристаллические панели для дисплеев iPad и iPhone. Следующим шагом в этом направлении является недавнее приобретение подразделения чипов памяти японского промышленного конгломерата Toshiba. Дисплеи, чипы памяти и процессор являются самыми дорогими компонентами в смартфонах. Таким образом приобретения Foxconn связаны с намерением компании контролировать себестоимость и формировать новые источники прибыли.

Среди брендов, которые теперь контролирует компания, Sharp рассматривается в качестве наиболее важного. Однако Foxconn не планирует развивать его в текущем виде, чтобы избежать конфликта интересов с заказчиками контрактного бизнеса компании. Поэтому в настоящее время Sharp ограничивается продажей телевизоров и бытовой техники - тех рынков, на которых большинство клиентов Foxconn не работают.



GLOBALFOUNDRIES ПОГЛОТИЛА ПОЛУПРОВОДНИКОВЫЙ БИЗНЕС IBM И ПОЛУЧИЛА ЗА ЭТО 1,5 МЛРД ДОЛЛАРОВ



СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Крупный разработчик и производитель полупроводниковых интегральных микросхем полного цикла. Позиционируется как катализатор роста бизнеса клиентов, делая особый акцент на скорости запуска продукта.

Ключевые группы предлагаемых технологических решений: комплементарные структуры металл-оксид-полупроводник (КМОП), радиочастотные интегральные схемы, интегральные схемы специального назначения, технологии на основе кремниевой фотоники.

Спектр применения микросхем: высококлассные процессоры, умный кабель, аккумуляторы, гибридные и электрические транспортные средства, автономное вождение, системы безопасности, сенсоры, беспроводная инфраструктура и др.

Компания специализируется на внедрении передовых технологических процессов/продуктов на базе многоядерных микроконтроллеров, беспроводных коммуникаций, встроенной памяти и др. Осуществляет разработки в партнёрстве с другими контрактными производителями-разработчиками оснастки, поставщиками интеллектуальной собственности, поставщиками услуг по сборке и тестированию и др. Среди них: Synopsys, VeriSilicon, Infosys, Sasken, Dolphin integration и др.

ИСТОРИЯ

Создана в 2009 году на основе производственного подразделения компании Advanced Micro Devices (AMD), затем расширена путём слияния 13 января 2010 года с сингапурской компанией Chartered Semiconductor Manufacturing. В 2012 году GlobalFoundries объявила, что достигла соглашения с AMD о приобретении у разработчика оставшейся части акций компании (в размере 8,8 %), в результате чего компания является полностью дочерней компанией Advanced Technology Investment Company (ATIC), инвестиционной группы правительства Абу-Даби. В 2015 году присоединила IBM Microelectronics Business. В 2017 году компания объявила о планах по созданию производства в Китае.

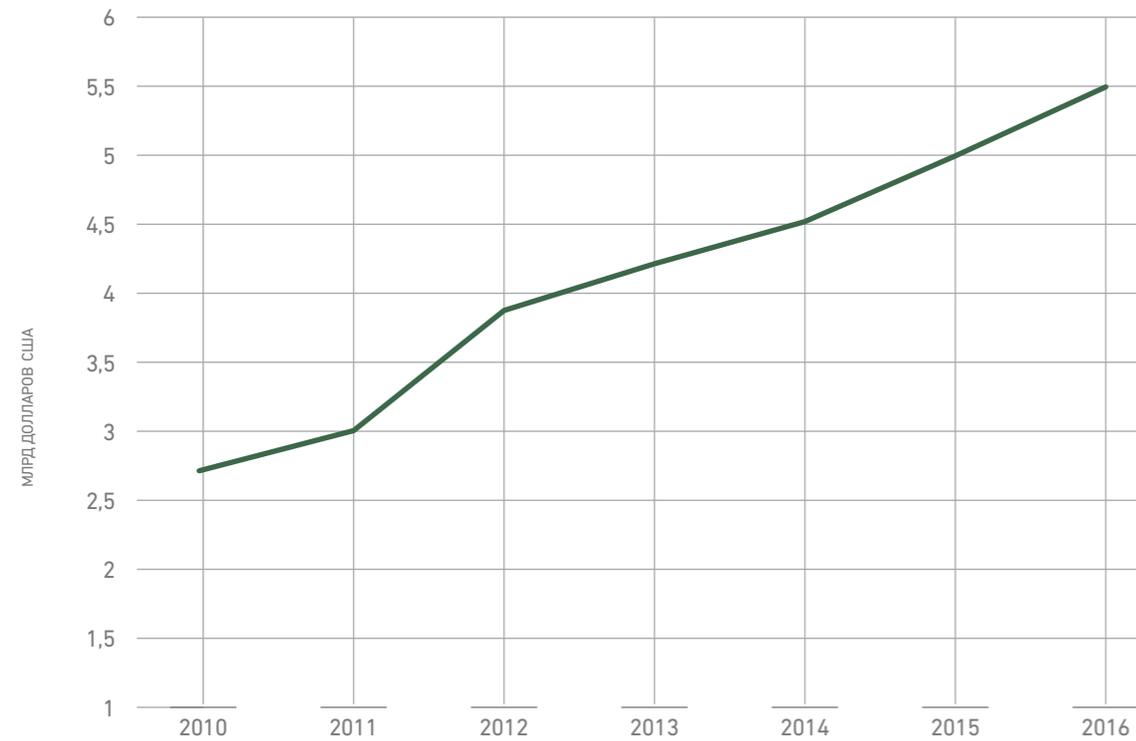
УСЛУГИ

- Дизайн и разработка
- Регистрация интеллектуальной собственности
- Прототипирование
- Тестирование
- Аудит поставщиков
- Управление цепочкой поставок
- Серийное производство
- Постпроизводственное обслуживание

КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

Более 18000 сотрудников в 14 подразделениях. Центральный офис располагается в Силиконовой долине, производственные центры - в Германии, Сингапуре, Нью-Йорке и Вермонте.

На протяжении 2014-2016 гг. компания демонстрирует рост продаж в среднем на 10% в год. В период с 2010 по 2016 год выручка GlobalFoundries выросла с 2,7 млрд долларов до 5,5 млрд долларов.



РЫНКИ И КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ

- Мобильные устройства и потребительская электроника
- Автомобилестроение
- Связь и данные
- Интернет вещей
- Медицинское оборудование
- Аэрокосмический и оборонный сектор

Компания работает более чем с 250 клиентами по всему миру, включая крупнейшие мировые компании по производству полупроводниковой продукции, в частности, AMD, IBM, Broadcom, Qualcomm, и STMicroelectronics.



КЕЙС: GLOBALFOUNDRIES ПОГЛОТИЛА ПОЛУПРОВОДНИКОВЫЙ БИЗНЕС ИВМ И ПОЛУЧИЛА ЗА ЭТО 1,5 МЛРД ДОЛЛАРОВ

Чипы и компьютерное оборудование стали стабильно уменьшающейся частью бизнеса IBM, на которые в 2013 году пришлось лишь 11% операционной прибыли компании. Доходность от аппаратных средств снижалась, в то время как значительная доля роста наблюдалась в секторе программного обеспечения. Расходы на то, чтобы оставаться передовыми в исследованиях и производстве полупроводников значительно возросли. Главная фабрика чипов IBM в East Fishkill, Нью-Йорк, поглотила миллиарды долларов капиталовложений на расширение и поддержание технологической конкурентоспособности производства. Технологическая гонка при производстве все более мелких функций на чипах, необходимая для поддержания рентабельности полупроводникового бизнеса, сделала эту игру слишком дорогостоящей для всех, кроме небольшой группы компаний. В этой ситуации продажа производственного подразделения чипов и реинвестирование денег в программное обеспечение была естественным решением. Одна из альтернатив заключалась в сохранении интеллектуальной собственности в исследованиях и разработках микросхем при продаже заводов и исследовательских подразделений, связанных с производственными операциями.

В 2014 году GlobalFoundries объявила о приобретении бизнеса полупроводниковых технологий IBM, включая интеллектуальную собственность и технологии IBM на заводах East Fishkill, Нью-Йорк, и Essex Junction, Вермонт. До этого в течение нескольких лет завод East Fishkill уже тесно сотрудничал с фабрикой Fab 8 GlobalFoundries. Оба приобретаемых предприятия использовали менее продвинутые технологии, чем имевшаяся у GlobalFoundries фабрика Fab 8, но были нацелены на другие сегменты рынка: в частности, на новые продукты в области кремниевой фотоники.



Согласно условиям сделки, IBM обязалась заплатить GlobalFoundries 1,5 млрд долларов в течение последующих трех лет. Взамен GlobalFoundries обязался выступать в качестве эксклюзивного поставщика полупроводниковых технологий для серверных процессоров IBM в категориях полупроводников 22 нм, 14 нм и 10 нм в течение следующих 10 лет. При этом в IBM заявили, что соглашение позволит компании больше сосредоточиться на фундаментальных исследованиях полупроводников и разработке облачных, мобильных технологий, аналитике больших данных и безопасных транзакционных системах. Продажа подразделения стала наиболее значительным шагом IBM на пути перехода от специализации на производстве к дизайну и предоставлению услуг. В планах IBM было продолжение инвестиций в исследования полупроводниковых технологий для следующего поколения вычислений при получении исключительного доступа к результатам деятельности компании GlobalFoundries. Благодаря приобретению, GlobalFoundries получила существенную часть интеллектуальной собственности, включая тысячи патентов, что сделало компанию держателем одного из крупнейших в мире патентных портфелей в сфере полупроводниковых технологий.

В рамках последующего сотрудничества в сентябре 2017 года GlobalFoundries предоставила IBM 14-нанометровую высокопроизводительную технологию, которая обеспечит деятельность процессоров следующего поколения серверных

систем IBM. Совместно разработанный процесс создан для обеспечения сверхвысокой производительности и возможностей обработки данных, с помощью которых IBM сможет технически поддержать свои облачные, коммерческие и корпоративные решения в эпоху больших данных и когнитивных вычислений. Это единственная в отрасли технология интеграции трехмерной архитектуры транзистора FinFET на подложке из кремния на изоляторе (SOI). Благодаря 17-слойному металлическому стеклу и более восьми миллиардам транзисторов на каждом чипе, технология включает использование встроенной динамической памяти с произвольным доступом (DRAM) и других инновационных функций, обеспечивающих более высокую производительность, снижение энергопотребления и лучшее масштабирование по сравнению с предыдущими поколениями для решения широкого спектра вычислительных нагрузок.

Технология 14 нм обеспечивает деятельность процессоров, используемых новейшие мэйнфреймы IBM z14. основополагающий полупроводниковый процесс позволяет заказчикам IBM обеспечивать крупные транзакции с большими объемами нагрузки, применять машинное обучение к их наиболее ценным данным и быстро выводить эффективные идеи для принятия интеллектуальных решений с шифрованием, обеспечивающим максимальную защиту данных.

ВЕДУЩИЙ ЕВРОПЕЙСКИЙ КОНТРАКТНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ РАЗВИВАЕТ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ БИЗНЕС ЗА СЧЕТ ВЫСОЧАЙШЕГО УРОВНЯ КОМПЕТЕНЦИЙ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ С БИЗНЕСОМ КЛИЕНТОВ



СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

VDL Enabling Technologies Group (VDL ETG) – контрактная сервисная компания 1-го уровня (tier-one), ведущая бизнес по всему миру. Присутствует на рынках: мехатронных систем различного назначения, оборудования для полупроводниковой промышленности (литография, полупроводниковые пластины, ионная имплантация, травление, печной обжиг, быстрая термообработка, окрашивание и электромонтаж, упаковка, тестирование, поверхностный монтаж), оборудования тонкопленочного вакуумного напыления для фотогальванических солнечных систем, аналитических приборов, медицинских систем, аэрокосмической и оборонной продукции.

Деятельность компании включает разработку, прототипирование и серийное производство сложных продуктов малых масштабов (high-mix low-volume products). Производственные компетенции компании включают высокоточную обработку листового металла и механическую обработку различных материалов, сварку, нанесение покрытий, производство сложных деталей и узлов, а также сборку и тестирование высокотехнологичного оборудования. Также компания оказывает услуги по управлению проектами, инжинирингу, управлению цепочками поставок.

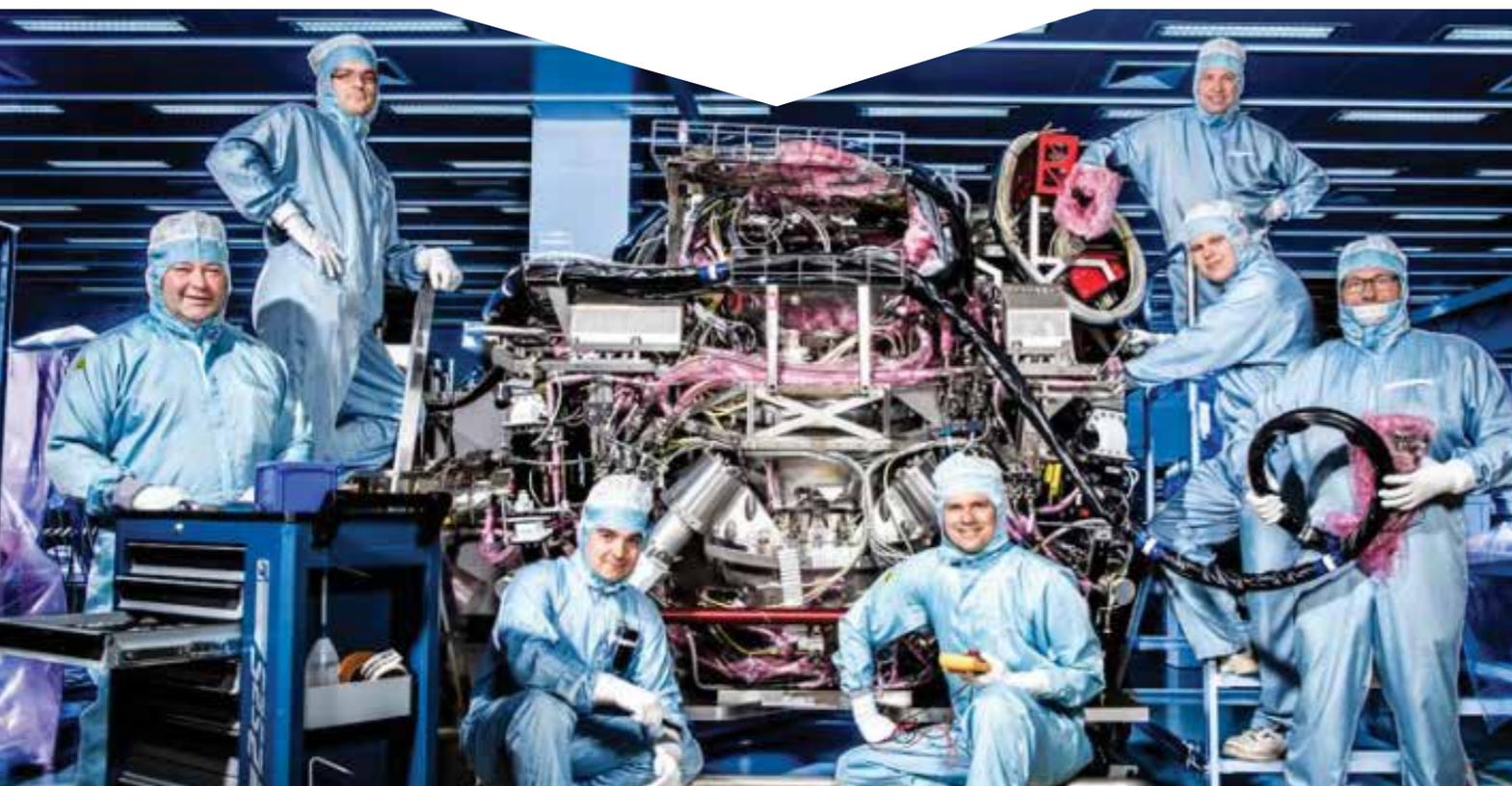
VDL ETG стремится максимально сблизить процесс разработки и производства, применяя огромный производственный опыт при разработке новых решений для заказчиков. Именно этот подход, с точки зрения компании, помог ей спокойно пережить финансовый кризис, а также позволяет предоставлять клиентам наиболее полные и комплексные решения (концепция «one-stop shop»). Компания, как правило, задействована в комплексных проектах, где помимо производственных услуг требуются компетенции по инжинирингу и управлению всей цепочкой поставок.

Стратегия развития бизнеса VDL ETG состоит в повышении маржинальности бизнеса за счет более глубокой интеграции с бизнес- и технологическими процессами заказчиков вплоть до полного контроля над их непрофильными процессами. Поэтому компания уделяет значительное внимание развитию не только производственных мощностей, но и компетенций по инжинирингу и управлению проектами.

Компания ведет строгую политику в отношении качества производственных процессов, в том числе у своих поставщиков. Это выражается в концепции QLTC (Quality, Logistics, Technology, Costs – Качество, Логистика, Технология, Стоимость), которая охватывает весь жизненный цикл продукции.

ИСТОРИЯ

Компания была основана в 1900 году как Philips Machinefabrieken и специализировалась на производстве передовых производственных линий и оборудования. С 1980-х годов компания продолжила развиваться как контрактный производитель мехатронных систем как для своей материнской компании Philips, так и для других клиентов. В 2000 году компания была переименована в Philips Enabling Technologies Group, а в 2006 году была продана промышленному конгломерату VDL Groep.



Фундамент группы VDL был заложен бывшим работником компании Philips - Питером ван дер Легте. VDL возникла в 1953 году как компания из 5 человек, ориентированная на предоставление услуг токарной обработки, фрезерования и сверления, штамповки, сварки и пайки в серийном производстве. Первыми клиентами стали компания Philips и DAF Trucks. В начале 1960-х компания начала разрабатывать собственную продукцию: стиральные машины и масляные обогреватели, готовые предметы домашнего обихода из нержавеющей стали.

К 1996 году группа состояла из 20 компаний с численностью персонала около 2000 человек и оборотом в 200 млн евро, а также открыла штаб-квартиру в Эйндховене (юг Нидерландов). В 1998-2003 компания присоединила ещё 2 производителя автобусов - Berkhof Jonckheere Groer и BOVA. В 2006 году компания поглотила наиболее крупную в своей истории группу компаний - Philips Enabling Technologies. С приобретением в 2012 году NedCar группа VDL стала единственным производителем автомобилей в Нидерландах. В качестве независимого производителя автомобилей VDL NedCar собирает автомобили для сторонних организаций. В апреле 2017 года VDL приобрела контрольный пакет акций компании VDL GL Precision, вместе с ним получив доступ на аэрокосмический рынок. В результате этого был запущен кластер аэрокосмических технологий в ряде других компаний группы VDL.

Сегодня VDL ETG представляет собой одно из ключевых подразделений контрактного бизнеса VDL Groer, состоящего из 37 компаний.

КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

К 2017 году VDL Groer выросла в конгломерат из 92 компаний, расположенных в 19 странах мира с более чем 15000 работников и оборотом в 3.2 млрд евро. При этом на контрактный бизнес приходится более четверти выручки (892 млн евро в 2016 году). Дивизион мехатронных систем, в который входит VDL ETG, составил 56% выручки контрактного бизнеса VDL (495 млн евро). Оборот VDL ETG составляет больше половины оборота дивизиона мехатронных систем (275 млн евро).

VDL ETG располагает 6 производственными площадками в Нидерландах, Швейцарии, Сингапуре и Китае с количеством работников более 1600 человек.

Сегодня в группу VDL ETG входят 9 компаний:

VDL Enabling Technologies Group bv – головная компания группы VDL ETG. Помимо общего управления компаниями группы VDL ETG, занимается системной интеграцией и управлением логистикой и цепочками поставок. Централизованно управляет взаимоотношениями с клиентами, развитием бизнеса, исследованиями и разработками, закупками всей группы VDL ETG.

VDL ETG Eindhoven bv – ключевой системный интегратор, производитель подсистем и сборщик конечной продукции в сфере автоматизации производства.

VDL ETG Projects bv – занимается разработкой, производством и сервисным обслуживанием производственного оборудования по всему миру в различных отраслях промышленности от пищевой и медицинской до электроники и солнечной энергетики. Также разрабатывает и производит высокоточные детали, узлы и прототипы для полупроводниковой и аэрокосмической промышленности. Компания обладает высокоточным оборудованием.

VDL ETG Almelo bv – занимается производством деталей и сборкой оборудования для автоматизации высокотехнологичного производства.

VDL Enabling Technologies Group of Suzhou Ltd – занимается производством деталей и мехатронных систем, а также и сборкой оборудования для автоматизации высокотехнологичного производства на территории Китая.

VDL Enabling Technologies Group (Singapore) Pte Ltd - занимается производством деталей и мехатронных систем, а также и сборкой оборудования для автоматизации высокотехнологичного производства на территории Сингапура.

VDL ETG Technology & Development bv – занимается исследованиями и разработками в целях обеспечения технологического превосходства и оптимизации производственных процессов VDL ETG.

VDL GL Precision bv – изготавливает высокоточные механические компоненты и детали для полупроводникового, оптического оборудования, а также для машиностроения и аэрокосмической промышленности. Обладает собственными производственными мощностями по механической и лазерной обработке, а также чистыми комнатами.

VDL ETG Switzerland AG - занимается производством деталей и мехатронных систем, а также и сборкой оборудования для автоматизации высокотехнологичного производства на территории Швейцарии.

УСЛУГИ

- Дизайн и разработка
- Инжиниринг
- Производство компонентов
- Сборка
- Техническая поддержка
- Логистика

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ

- Электронная и полупроводниковая промышленность
- Автомобильная промышленность
- Аэрокосмическая и оборонная промышленность
- Медицинская техника

Значительное внимание компания уделяет сотрудничеству и доверию между партнёрами, в частности, предоставлению клиентам понятной добавленной стоимости. VDL ETG считает основной задачей построение «интегрированной индустрии», что означает сосредоточение производителей на своих сильных сторонах и перевод непрофильного бизнеса в партнёрские компании, что позволит им добиться роста и удержать долю на рынке за счёт вывода инновационных решений.

Один из ключевых клиентов - ASML (нидерландская компания, крупнейший производитель фотолитографических систем для микроэлектронной промышленности). VDL ETG вовлечены в изготовление полупроводниковых пластин ASML, которые используются в литографическом оборудовании.

Партнерство с VDL ETG позволяет ASML сосредоточиться на своих компетенциях как ведущего разработчика и производителя высокотехнологичного оборудования для полупроводниковой отрасли. VDL ETG при этом отвечает за комплекс функций, связанных с обеспечением высокого качества производства необходимых компонентов и модулей – от разработки и инжиниринга до организации производства и цепочки поставок.

Основными точками роста контрактного бизнеса компании являются полупроводниковый и автомобильный рынки. Рост бизнеса VDL ETG связан также с тем, что все больше европейских компаний, разместивших ранее производство в азиатских и южноамериканских странах, возвращают производственные мощности в Европу и нуждаются в контрактных производителях высокотехнологичного оборудования.



МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ РЕЙТИНГА РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ



Рейтинг российских контрактных производств проводится в 2018 году впервые в целях выявления наиболее эффективных бизнес-моделей контрактных производственных компаний, работающих на российском рынке.

Актуальность выявления наиболее эффективных контрактных производств и тиражирования наиболее успешных практик связана с высокой потребностью российской промышленности в обновлении производительных сил в соответствии с мировыми технологическими трендами. Современный подход к развитию промышленности предполагает углубление технологической специализации и выстраивание производственно-технологических цепочек по гибкой, контрактной модели. Выявленные в ходе проведения настоящего рейтинга особенности бизнес-моделей контрактных компаний могут быть использованы в рамках реализации региональной промышленной политики.

КРИТЕРИИ УЧАСТИЯ В РЕЙТИНГЕ РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ:



Используемые для количественной оценки факторных характеристик эффективности функционирования российских контрактных производств индикаторы представляют собой относительные величины, рассчитанные путем отнесения абсолютных величин статистических показателей деятельности контрактных производственных компаний, полученных в результате анкетирования, к нормирующим статистическим показателям, а также показатели динамики изменения показателей экономической деятельности контрактных компаний. Это позволяет обеспечить возможность сопоставления показателей контрактных производственных компаний различного характера деятельности и масштаба.

Возможность сведения множества различных индикаторов в единый показатель достигается предварительной стандартизацией значений индикаторов путем перевода полученных по ним количественных оценок в относительные уровневые показатели (по отношению к соответствующему среднему показателю по российским контрактным производствам, принимаемому за единицу – 1,0). При асимметричном характере распределения (в случае, если большинство компаний имеют низкие значения показателей и только несколько – очень высокие) для сглаживания влияния экстремальных значений индикаторов на конечный результат расчета рейтинга величина отдельного показателя рассчитывается путем применения следующего математического выражения:

$$\tilde{X}_i^r = s \sqrt{\frac{X_i^r}{x_{cp}}};$$

где:

\tilde{X}_i^r – трансформированное значение i-го показателя г-й компании – участника рейтинга;

X_i^r – исходное значение i-го показателя г-й компании – участника рейтинга;

s – степень трансформации (принимает значения от 2 до 4 в зависимости от величины коэффициента асимметрии);

x_{cp} – среднее значение показателя по выборке компаний-участников рейтинга.

Совокупность индикаторов в составе рейтинга состоит из 6 количественных и 6 качественных показателей, расчет которых осуществляется на основании информации, предоставляемой компаниями – участниками рейтинга в ходе анкетирования. Эффективность функционирования конкретной компании – участника рейтинга оценивается путем расчета интегрального показателя, суммирующего разнонаправленное влияние множества частных факторов.

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

1. СРЕДНИЙ ТЕМП РОСТА ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ ЗА 2016-2017 ГОДЫ

Показатель роста выручки является одним из ключевых для оценки динамики роста бизнеса контрактной производственной компании. Показатель учитывает средний темп роста выручки компании с 2016 по 2017 годы:

$$\bar{R}_i = \frac{\left(\frac{R_i^{2017} - R_i^{2016}}{R_i^{2016}} \right) + \left(\frac{R_i^{2016} - R_i^{2015}}{R_i^{2015}} \right)}{2};$$

где:

\bar{R}_i – средний темп роста выручки i-й компании с 2016 по 2017 годы;

R_i^{2015} – объем выручки i-й компании за 2015 год;

R_i^{2016} – объем выручки i-й компании за 2016 год;

R_i^{2017} – объем выручки i-й компании за 2017 год.

2. СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ЗА 2015 – 2017 ГОДЫ

Объем инвестиций в основной капитал – важнейший показатель, демонстрирующий интенсивность развития компетенций контрактной компании. Показатель оценивается путем присвоения значения дискретной переменной в зависимости от исходного значения совокупного объема инвестиций контрактной производственной компании в основной капитал с 2015 по 2017 годы:

$$I_i^{сумм} = \sum_{j=2015}^{2017} I_i^j;$$

где:

$I_i^{сумм}$ – совокупный объем инвестиций в основной капитал i-й компании за 2015 – 2017 годы;

I_i^j – объем инвестиций в основной капитал i-й компании за j-й год.

Трансформированное значение дискретной переменной, характеризующей настоящий показатель, определяется следующим образом:

$$\tilde{I}_i = \begin{cases} 0, & \text{если } I_i^{сумм} = 0 \\ 0,5, & \text{если } 0 < I_i^{сумм} \leq 5 \text{ млн руб.} \\ 1, & \text{если } 5 \text{ млн руб.} < I_i^{сумм} \leq 10 \text{ млн руб.} \\ 1,5, & \text{если } 10 \text{ млн руб.} < I_i^{сумм} \leq 20 \text{ млн руб.} \\ 2, & \text{если } 20 \text{ млн руб.} < I_i^{сумм} \leq 35 \text{ млн руб.} \\ 2,5, & \text{если } 35 \text{ млн руб.} < I_i^{сумм} \leq 150 \text{ млн руб.} \\ 3, & \text{если } I_i^{сумм} > 150 \text{ млн руб.}^1 \end{cases}$$

¹ В случае, если компания инвестировала в основной капитал за 2015-2017 гг. более 150 млн руб., но при этом ведет деятельность менее 3 лет, показателю ¹ присваивается значение 2,5

3. УДЕЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ НА 1 СОТРУДНИКА КОМПАНИИ ЗА 2017 ГОД

Удельный объем выручки на 1 сотрудника компании позволяет оценить и сравнить производительность труда на предприятиях различного масштаба. Показатель рассчитывается как отношение выручки компании за 2017 год к среднесписочной численности сотрудников компании за 2017 год:

$$P_i = \frac{R_i^{2017}}{E_i^{2017}} ;$$

где:

P_i – удельный объем выручки на 1 сотрудника i-й компании за 2017 год;

R_i^{2017} – объем выручки i-й компании за 2017 год;

E_i^{2017} – среднесписочная численность сотрудников i-й компании за 2017 год.

4. СРЕДНИЙ ТЕМП РОСТА КОЛИЧЕСТВА НЕАФФИЛИРОВАННЫХ ДРУГ С ДРУГОМ КЛИЕНТОВ С 2016 ПО 2017 ГОДЫ

Показатель позволяет оценить темпы привлечения новых клиентов компании. Применяется ввиду важности диверсификации портфеля заказов в контрактном производственном бизнесе.

Показатель рассчитывается следующим образом:

$$\bar{C}_i = \frac{\left(\frac{C_i^{2017} - C_i^{2016}}{C_i^{2016}} \right) + \left(\frac{C_i^{2016} - C_i^{2015}}{C_i^{2015}} \right)}{2} ;$$

где:

\bar{C}_i – средний темп роста количества неаффилированных друг с другом клиентов i-й компании с 2016 по 2017 годы;

C_i^{2015} – количество неаффилированных друг с другом клиентов i-й компании за 2015 год;

C_i^{2016} – количество неаффилированных друг с другом клиентов i-й компании за 2016 год;

C_i^{2017} – количество неаффилированных друг с другом клиентов i-й компании за 2017 год.

5. СРЕДНЯЯ ДОЛЯ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В ПОРТФЕЛЕ КЛИЕНТОВ ЗА 2015-2017 ГОДЫ

Показатель позволяет оценить степень присутствия оцениваемой контрактной производственной компании на зарубежных рынках. В случае работы на зарубежных рынках компания более представлена в глобальных цепочках создания стоимости и имеет подтвержденную конкурентоспособность по сравнению с иностранными контрактными производствами.

Показатель рассчитывается следующим образом:

$$\bar{F}_i = \frac{\sum_{j=2015}^{2017} \frac{F_i^j}{C_i^j}}{3} ;$$

где:

\bar{F}_i – средняя доля иностранных компаний в портфеле клиентов i-й компании за 2015-2017 годы;

F_i^j – количество иностранных компаний в портфеле клиентов i-й компании за j-й год;

C_i^j – количество неаффилированных друг с другом клиентов i-й компании за j-й год.

6. СРЕДНИЙ ТЕМП ИЗМЕНЕНИЯ ДОЛИ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ В ВЫРУЧКЕ ЗА 2016-2017 ГОДЫ

Показатель позволяет оценить важнейшую составляющую бизнес-модели контрактной производственной компании: способность снижения доли накладных издержек. Снижение доли накладных издержек свидетельствует о постоянной оптимизации технологических, производственных и управленческих процессов контрактной компании. Именно невысокая доля накладных издержек выгодно отличает контрактные компании с глубокой специализацией на конкретных технологических операциях от вертикально-интегрированных предприятий.

Показатель рассчитывается следующим образом:

$$\bar{O}_i = \frac{\frac{O_i^{2017}}{O_i^{2016}} + \frac{O_i^{2016}}{O_i^{2015}}}{2} ;$$

где:

\bar{O}_i – средний темп изменения доли накладных расходов в выручке i-й компании за 2016-2017 годы;

O_i^{2015} – доля накладных расходов в выручке i-й компании за 2015 год;

O_i^{2016} – доля накладных расходов в выручке i-й компании за 2016 год;

O_i^{2017} – доля накладных расходов в выручке i-й компании за 2017 год.

Доля накладных рассчитывается как отношение объема накладных расходов компании к ее выручке за соответствующий календарный год.

Объем накладных расходов определяется следующим образом:

$$\text{Расходы}_{\text{накладные}} = \text{Расходы}_{\text{полные}} - \text{Материалы} - \text{Трудозатраты}_{\text{прямые}}$$

где:

- Расходы_{полные} – полная сумма расходов компании за соответствующий календарный год;
- Материалы – стоимость закупки сырья, материалов, деталей, комплектующих изделий, необходимых для производства продукции и (или) оказания услуг, за соответствующий календарный год;
- Трудозатраты_{прямые} – стоимость оплаты труда работников компании, непосредственно занятых в производстве продукции и (или) оказании услуг, за соответствующий календарный год.

КАЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Помимо количественных показателей оценивается также 6 качественных показателей, связанных с особенностями бизнес-моделей контрактных производственных компаний. Качественные показатели позволяют оценить степень соответствия оцениваемой компании критериям контрактной бизнес-модели, а также открытости компании.

Оценка качественных показателей производится по балльной системе. За ответ «да» по каждому вопросу присваивается 0,5 балла. Итоговый балл по качественным показателям подсчитывается путем суммирования баллов по всем качественным показателям.

1. Наличие опыта привлечения заемных или инвестиционных средств (банковские кредиты, займы, облигации, продажа акций или доли и т.д.)

Позволяет оценить степень информационной открытости компании, поскольку привлечение заемных или инвестиционных средств предполагает готовность компании к раскрытию финансовых и иных данных.

2. Наличие сертифицированной системы менеджмента качества

Сертифицированная система менеджмента качества контрактного производителя является одним из важных критериев для заказчиков. Ее наличие позволяет компании более эффективно работать на рынке, а также свидетельствует о качестве управления производственными и технологическими процессами.

3. Наличие гарантий неразглашения информации и безопасности интеллектуальной собственности заказчика

Безопасность интеллектуальной собственности заказчика при передаче контрактной производственной компании документации на продукцию – важнейшая составляющая бизнес-модели контрактной компании. Наличие юридических гарантий в контракте позволяет учесть интересы заказчика.

4. Наличие системы разграничения доступа сотрудников к информации, поступившей от заказчика

Разграничение доступа сотрудников контрактной компании к информации, поступившей от заказчика, необходимо для снижения рисков утечки информации, поступившей от заказчика.

5. Наличие системы защиты информации

Система защиты информации необходима для снижения рисков утечки информации, поступившей от заказчика.

6. Возможность оказания услуги без готовой документации заказчика

Оказание контрактной производственной услуги без готовой документации заказчика предполагает наличие компетенций по дизайну, конструированию, инжинирингу продукции. Это позволяет более полно учитывать запросы заказчиков, а также оптимизировать производственно-технологические процессы и обеспечивать требуемый уровень качества и себестоимости продукции. Это в свою очередь позволяет существенно повысить маржинальность контрактного бизнеса.

ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РЕЙТИНГА

Интегральный показатель рейтинга рассчитывается путем суммирования баллов по каждому показателю:

$$I_i = \frac{\bar{R}_i}{\bar{R}_{\text{ср}}} + \tilde{I}_i + \frac{P_i}{P_{\text{ср}}} + \sqrt{\frac{\bar{C}_i}{\bar{C}_{\text{ср}}}} + \sqrt{\frac{\bar{F}_i}{F_{\text{ср}}}} + \sqrt{\frac{\bar{O}_i}{\bar{O}_{\text{ср}}}} + Q_i$$

где:

I_i – интегральный показатель рейтинга i-й компании;

\bar{R}_i – средний темп роста выручки i-й компании с 2016 по 2017 годы;

\tilde{I}_i – трансформированное значение балла, характеризующего совокупный объем инвестиций в основной капитал i-й компании за 2015 – 2017 годы;

P_i – удельный объем выручки на 1 сотрудника i-й компании за 2017 год, млн руб. / чел.;

\bar{C}_i – средний темп роста количества неаффилированных друг с другом клиентов i-й компании с 2016 по 2017 годы;

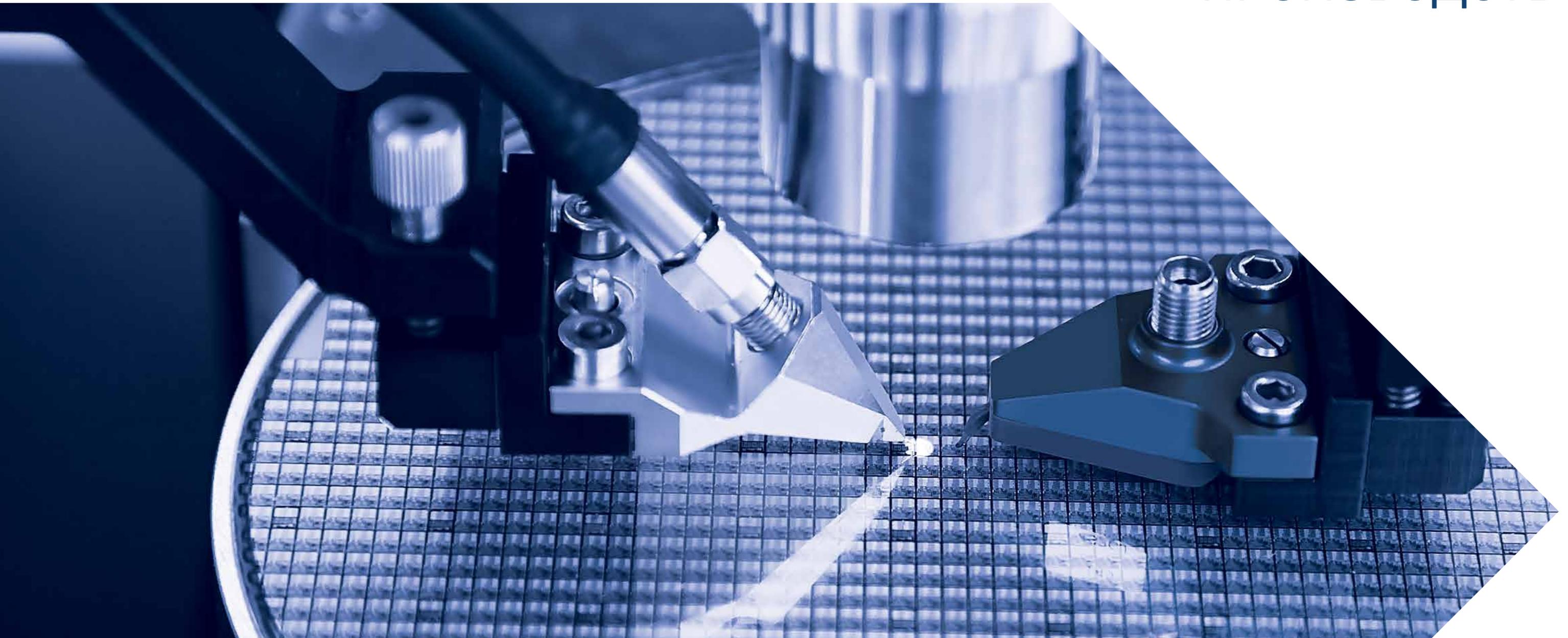
\bar{F}_i – средняя доля иностранных компаний в портфеле клиентов i-й компании за 2015-2017 годы;

\bar{O}_i – средний темп изменения доли накладных расходов в выручке i-й компании за 2016-2017 годы;

\bar{O}_i – среднее значение соответствующего показателя по выборке компаний – участников рейтинга;

Q_i – сумма баллов по результатам оценки качественных показателей i-й компании.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ РЕЙТИНГА РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ



Наименование компании	Регион	Итоговый балл	Отношение к среднему значению, %	Показатели, используемые при расчёте рейтинга*							
				R	I	P	C	F	O	Q	
Группа А «Высокий уровень динамики развития компании» (итоговый балл свыше 105% от среднего значения)											
JABIL RUSSIA	Тверская область	15,27	177,0%	1,14	2,0	4,30	0,97	2,82	1,04	3,0	
TPV CIS	Санкт-Петербург	12,82	148,5%	0,00	2,5	3,10	1,79	2,34	1,08	2,0	
НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР КОМПОЗИТОВ	Москва	11,38	131,9%	1,41	3,0	0,97	1,49	0,40	1,11	3,0	
GENBORG	Липецкая область	11,12	128,9%	1,72	2,5	0,29	1,31	0,00	2,80	2,5	
DI MANUFACTURING	Томская область	10,69	123,9%	1,99	0,0	0,76	0,61	2,45	1,89	3,0	
ORBIT ONE	Калининградская область	10,11	117,2%	1,18	2,0	1,16	0,00	1,78	0,99	3,0	
PROMWAD	Москва	9,69	112,3%	3,84	0,5	1,52	0,66	0,73	0,95	1,5	
МОНОКРИСТАЛЛ	Ставропольский край	9,51	110,2%	0,00	3,0	0,79	0,36	1,92	0,93	2,5	
ИХТЦ	Москва	9,43	109,3%	3,24	0,0	0,59	2,38	0,30	0,93	2,0	
ФОЛИПЛАСТ	Нижегородская область	9,42	109,2%	1,24	2,5	0,85	1,21	0,00	1,11	2,5	
РЕНЕССАНС КОСМЕТИК	Алтайский край	9,32	108,0%	0,37	2,5	0,87	1,18	0,89	1,01	2,5	
TEN FAB	Москва	9,18	106,4%	0,72	3,0	0,33	1,02	0,14	0,97	3,0	
Группа В «Средний уровень динамики развития компании» (итоговый балл от 75% до 105% от среднего значения)											
АЛТ МАСТЕР	Москва	9,06	105,0%	1,63	2,5	0,38	0,63	0,00	0,92	3,0	
СКС	Москва	9,04	104,7%	3,54	0,0	0,56	1,43	0,00	1,01	2,5	
ИННОСТОРМ СТУДИО	Москва	8,98	104,1%	0,72	2,5	0,88	0,95	0,00	0,94	3,0	
КАМА-КОНТРАКТ	Пермский край	8,87	102,8%	1,39	2,0	0,71	0,73	0,00	1,04	3,0	
ELMANK	Смоленская область	8,43	97,8%	0,31	0,5	3,47	0,96	0,00	1,19	2,0	
НПП СПЕЦАВИА	Москва	8,13	94,2%	0,29	2,0	1,22	0,27	0,43	0,92	3,0	
ZIAS MACHINERY	Алтайский край	7,50	86,9%	0,11	2,0	0,58	1,29	0,00	1,02	2,5	
МИКРОН	Москва	7,47	86,6%	0,33	1,0	1,46	0,50	0,17	1,02	3,0	
АРТЕК БРЕЙДИНГ	Москва	7,40	85,7%	0,41	2,5	0,33	1,24	0,00	0,42	2,5	
УРАЛ-ПОЛИМЕР	Челябинская область	7,30	84,6%	2,27	0,5	0,52	0,00	0,49	1,02	2,5	
СТМ	Республика Удмуртия	7,20	83,4%	0,43	1,5	0,56	0,58	0,00	1,13	3,0	
ALDICO TECHNOLOGIES	Московская область	6,70	77,6%	1,48	1,0	1,06	0,99	0,00	0,66	1,5	
Группа С «Умеренный уровень динамики развития компании» (итоговый балл менее 75% от среднего значения)											
ХИМЗАВОД ФТОРСОЛЕЙ	Пермский край	6,42	74,4%	0,03	1,5	0,69	0,12	0,48	1,10	2,5	
КОРОЛЁВ ФАРМ	Московская область	6,26	72,6%	0,00	1,0	0,43	0,67	0,19	0,98	3,0	
АРК	Владимирская область	4,75	55,0%	0,25	0,5	0,40	0,00	0,59	1,00	2,0	
ТЕХОС	Московская область	4,44	51,5%	0,00	1,0	0,13	0,65	0,22	0,94	1,5	
ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «СТРУКТУРА»	Рязанская область	4,35	50,4%	0,09	1,0	0,09	0,69	0,00	0,98	1,5	

* В таблице используются условные обозначения в соответствии с методикой проведения рейтинга российских контрактных производств (см. соответствующий раздел)

ПРОФИЛИ УЧАСТНИКОВ РЕЙТИНГА РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ





www.jabil-russia.ru

JABIL RUSSIA

ООО «Джейбил»

Тверская область
Садыково

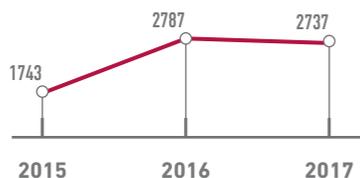
О КОМПАНИИ:

Jabil – корпорация, входящая в тройку мировых контрактных производителей электроники. Компания была основана в Мичигане в 1966 году: за прошедшие 50 лет она превратилась в передовую технологическую структуру, имеющую более 100 заводов и 180 000 тысяч сотрудников по всему миру. Среди клиентов Jabil такие компании, как Apple, Cisco, HP, IBM и многие другие всемирно известные бренды.

Производство корпорации Jabil действует в Твери с 2009 года. На заводе, выпускающем продукцию для крупнейших мировых брендов, внедрены самые передовые стандарты в области качества, экологии и охраны труда. Предприятие, на котором работают 150 человек, полностью интегрировано в глобальную структуру Jabil и тесно взаимодействует со множеством подразделений и партнеров корпорации, обеспечивая своим заказчикам мировой уровень сервиса.

Решения Jabil в области производства и управления цепочками поставок позволяют клиентам достичь лидерства на своем рынке. Джейбил Россия не только продвигает своих глобальных клиентов на локальном рынке, но и стремится помочь российским компаниям достигнуть нового, мирового уровня.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ **150**

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА **18,2** МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

Одному из ведущих производителей телевизоров было необходимо выбрать партнера, имеющего компетенции для локализации производства ЖК и LED телевизоров на территории России. Компания Jabil запустила производство телевизоров в рекордные сроки: от принятия решения о старте до выпуска первого телевизора прошло 3 месяца. Запуск проекта был осуществлен при поддержке специалистов компании Jabil из Европы, имеющих опыт производства аналогичных продуктов. Вся производственная инфраструктура была построена на основе имеющихся решений, внедренных на других площадках Jabil в мире.

Быстрые сроки реализации проекта в сочетании с высоким уровнем качества выпускаемой продукции позволили клиенту компании Jabil занять лидирующие позиции на российском рынке и в несколько раз увеличить объем продаж.

ГОД СОЗДАНИЯ **2007**

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

Год	2015	2016	2017
Количество клиентов	2	3	3



Jabil в России - это одно из подразделений глобальной контрактной компании Jabil, оно адаптировано под поддержку наших глобальных партнеров, под контрактное производство их продукции, реализуемой в России и в странах ЕАЭС. Наша задача – обеспечивать высочайший уровень услуг, которые получают наши клиенты глобально, на локальном рынке, и взаимодействовать с российскими заказчиками, помогая им выстраивать свои производственные процессы и выходить на новые для них рынки.

Радослав Богуцки | Генеральный директор



- Готовность решать нестандартные задачи
- Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика
- Сертифицированная система менеджмента качества
- Специализированные и отраслевые сертификаты
- Возможность оказания услуг без готовой документации

О КОМПАНИИ:

Компания TPV CIS «Ти Пи Ви Си-Ай-Эс» - первый российский завод ведущего китайского контрактного производителя электроники TPV Group (Топ Виктори Инвестментс Лимитед), специализирующегося на разработке, производстве и пост-продажном обслуживании дисплеев, мониторов, ЖК телевизоров и ЖК панелей широкого спектра применения. Общий объем инвестиций, вложенных в строительство завода TPV в России, составил порядка 15 млн. долларов за 2010-2012 гг., в том числе на закупку оборудования компанией было вложено около 8 млн. долларов, в развитие IT инфраструктуры - около 2 млн. долларов, в доработку здания завода - около 5 млн. долларов.

Группа компаний TPV со штаб-квартирой в Тайване является мировым лидером по производству мониторов. На протяжении последних 10 лет занимает первое место среди производителей с долей рынка более 30%. С 2007 года компания активно развивает производство телевизоров, занимая 3 место по объемам производства после мировых лидеров LG и Samsung.

Компания «Ти Пи Ви Си-Ай-Эс» обладает исключительным правом на производство и продажу телевизоров под торговой маркой Philips.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 281

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 13,2 МЛН. РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



ГОД СОЗДАНИЯ 2011
КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
2	5	6

«Ти Пи Ви Си-Ай-Эс» - единственная на территории стран ЕАЭС производственная площадка мирового лидера по контрактному производству мониторов и телевизоров корпорации TPV. Завод максимально отвечает политико-экономическим требованиям по локализации производства телевизоров на российской территории. Предприятие интегрировано в глобальную структуру TPV, обеспечивая заказчикам соответствующий уровень контроля качества, оптимальные логистические потоки и постпродажный сервис. На заводе действуют самые жесткие стандарты в области качества, экологии и охраны труда.

Блажей Бернхард Райсс | Генеральный директор



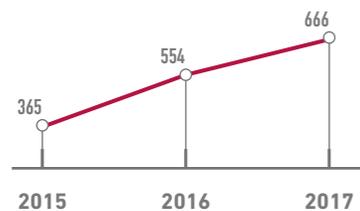
- Жесткое соблюдение сроков
- Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика
- Сертифицированная система менеджмента качества
- Специализированные и отраслевые сертификаты

О КОМПАНИИ:

«НЦК» - это 14000 м2 производственных площадей, более 100 единиц высокотехнологичного оборудования, десятки патентов на продукцию. Сегодня компания – лидер рынка композитов, осуществляющий полный цикл разработки и производства изделий из полимерных композиционных материалов для различных отраслей промышленности: конструирование, разработка материала, изготовление оснастки, испытания и сертификация. «НЦК» является крупнейшим производителем системы внешнего армирования CarbonWrap®. Основу ассортимента компании составляют автокомпоненты, фюзеляжи БПЛА, мобильные дорожные покрытия, опоры ЛЭП, оросители и водоуловители для градирен, химостойкие трубы, изделия из стеклопластика и углепластика, производимые по индивидуальным заказам.

Компания удостоена премии JEC World Innovation Awards за уникальное решение - самонесущий композитный модульный кузов автобуса, серийно поставляемый в Европу, премии «Сделано в Москве» в номинации «Лучший инновационный экспортоориентированный продукт». «НЦК» является победителем конкурса «Национальные чемпионы» Минэкономразвития России и лидером рейтинга российских высокотехнологичных быстроразвивающихся компаний ТехУспех.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



**КОЛИЧЕСТВО
СОТРУДНИКОВ 162**

**ВЫРУЧКА
НА 1 СОТРУДНИКА 4,1
МЛН РУБ. / ЧЕЛ.**

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В ООО «НЦК» обратился заказчик с просьбой разработать и изготовить корпус авиатренажёра из углепластика. Существующая конструкция из металла имела массу около 12 тонн, что создавало высокую нагрузку на элементы подвижности авиатренажера.

ООО «НЦК» выполнило работы по проектированию, изготовлению технологической оснастки, написанию методик испытаний, испытанию, производству деталей авиатренажера, их окраске и сборке изделия на территории заказчика. Применение композиционных материалов позволило сократить массу изделия более чем в 3 раза, уменьшить нагрузку на систему подвижности и добиться более реалистичной имитации визуальной обстановки.

ГОД СОЗДАНИЯ 2012

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
109	188	273



«НЦК» - единственная российская компания, предоставляющая полный комплекс услуг по разработке и изготовлению любых изделий из композиционных материалов. К нам уже обратились свыше ста компаний из различных стран: строители, производители авиационной и автомобильной техники, промышленного оборудования, средств связи, спортивного инвентаря, судостроители, энергетики. Гибкость подхода, современное оборудование и колоссальный опыт позволяет решать задачи повышения надежности, снижения массы, увеличения срока службы и создания изделий с качественно новыми свойствами.

Алексей Раннев | Заместитель генерального директора



- Готовность решать нестандартные задачи
- Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика
- Сертифицированная система менеджмента качества
- Уникальные технологические компетенции
- Жесткое соблюдение сроков

О КОМПАНИИ:

ООО «ГЕНБОРГ» предлагает всю гамму низковольтных взрывобезопасных и общепромышленных электродвигателей, выполненную с повышенными требованиями по изоляции и энергоэффективности (в соответствии с европейскими классами IE3 и IE4). Особое внимание компания уделяет производству специальных машин для атомной промышленности и военно-промышленного комплекса, что позволяет успешно решать задачи импортозамещения при сохранении качества продукции. Производимая «ГЕНБОРГ» продукция сегодня широко применяется в нефтегазовой, угольной и других отраслях промышленности. Другим видом деятельности компании является контрактное производство деталей, узлов и технологической оснастки для сторонних заказчиков.

Компания располагает полным циклом производства, предлагая услуги от разработки конструкторской документации и высокоточной механической обработки металлов до выпуска готовой продукции в соответствии с запросами заказчика. Наличие специализированного конструкторско-технологического бюро и испытательной базы обеспечивает контроль и проверку параметров всей выпускаемой продукции.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



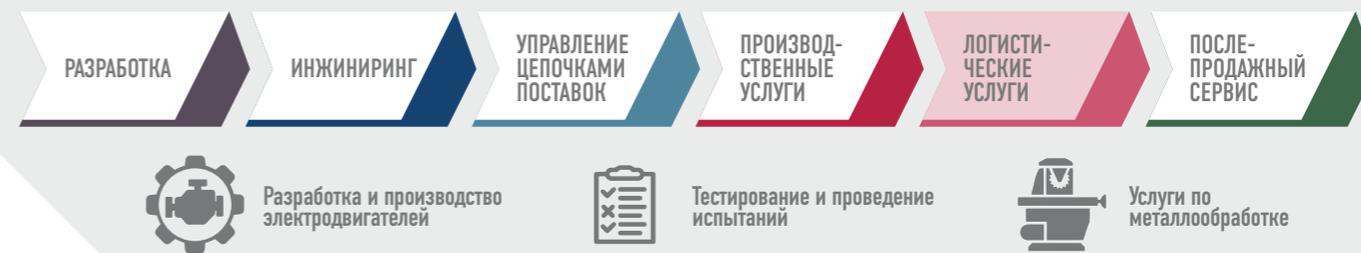
ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 111

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 0,5 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В компанию «ГЕНБОРГ» обратилась крупнейшая в России газоперерабатывающая и нефтехимическая компания «СИБУР» с запросом по разработке электродвигателей, предназначенных для приводов насосов, используемых в процессах глубокой переработки углеводородного сырья.

В ходе реализации проекта командой «ГЕНБОРГ» были проведены опытно-конструкторские разработки, проектирование и моделирование, разработка конструкторской документации. Производство электродвигателей было реализовано на современном высокоточном оборудовании, что позволило добиться заданных параметров качества. Изготавливаемые узлы и детали продукции проходили пооперационный контроль и технологические испытания, а готовые изделия прошли приемо-сдаточные испытания, что позволило гарантировать высокий уровень надежности, длительный безаварийный интервал работы и высокие потребительские свойства продукции. По итогам проекта «ГЕНБОРГ» обеспечил заказчику разработку и производство электродвигателей, не уступающих по качеству импортным аналогам и по более выгодной цене.

ГОД СОЗДАНИЯ 2016

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
0	1	8

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Машиностроение



Энергетика



Микроэлектроника и приборостроение

Миссия ГЕНБОРГ – максимальное удовлетворение потребностей клиентов в высококачественных электроагрегатах, удобство в эксплуатации и обслуживании. Комфорт для работы от момента первого обращения с последующим полным сопровождением в течении всего жизненного цикла. Наш приоритет – снижение издержек и повышение эффективности организации производства для его успешного развития в современных условиях. Мы развиваем и обеспечиваем качество нашей продукции и всех процессов на нашем предприятии.

Федор Дудин | Генеральный директор



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Сертифицированная система менеджмента качества



Жесткое соблюдение сроков

О КОМПАНИИ:

DI Manufacturing - это производственное подразделение холдинга DI Group (ООО «Монета»), основанного в 2010 году (основная деятельность: создание высокотехнологичных hardware-стартапов на базе собственных инвестиционных, инженеринговых, производственных и маркетинговых ресурсов; в составе группы более 25 структурных единиц в России, Сингапуре, Гонконге и США). DI Manufacturing является партнером и эксклюзивным представителем одного из крупнейших китайских производственных хабов в России: Honpe Technology.

Технологический фокус DI Manufacturing: контрактное производство носимых устройств, IoT, медицинского оборудования, бытовой техники, электронных устройств и торговых автоматов. Осуществляется полный цикл производства, включающий оптимизацию технологичности, тестирование, контроль качества и сертификацию продукции. Производство продуктов может осуществляться в любом масштабе - от единичного до массового. R&D подразделение холдинга DI Labs оказывает услуги по инженерингу.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



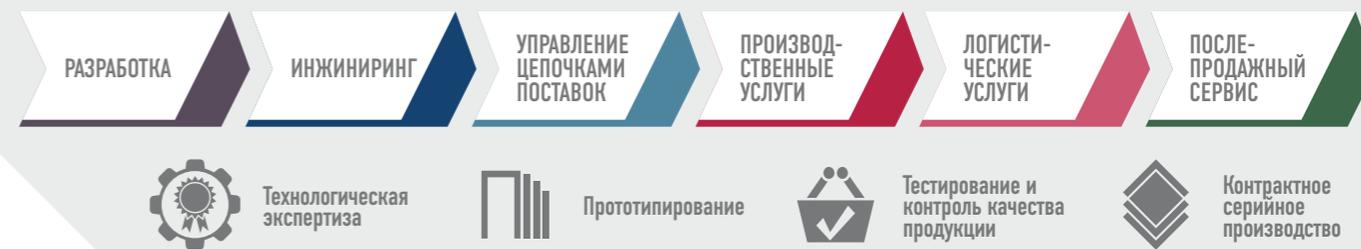
ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 19

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 1,4 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

По заказу топливно-энергетической компании ООО «НПК ТЭК» подразделением DI Manufacturing был изготовлен газоанализатор ИДК-10 - устройство, обеспечивающее автоматический непрерывный контроль утечки горючих паров.

По требованию заказчика в кратчайшие сроки была изготовлена партия корпусов, проведены испытания и налажено массовое производство элементов на территории завода-партнера в КНР.

Для решения поставленной задачи корпус был изготовлен методом высокоточного литья под давлением, анодирование методом Hard Anodizing для сплава с высоким содержанием кремния, также была проведена пескоструйная обработка поверхности. Корпус был покрашен устойчивой к термическим, химическим и радиационным нагрузкам краской, проведена постлитейная доводка на ЧПУ станках. Взрывозащищенная поверхность была обработана для получения коэффициента шероховатости не более Ra=2 2.5 μm.

Устройство используется на промышленных объектах высокого класса опасности, где требуется непрерывный контроль утечки широкого спектра газов и паров горючих веществ.

ГОД СОЗДАНИЯ 2015

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ООО «НПК ТЭК»

2015	2016	2017
0	2	5

Имея богатый опыт производства собственных продуктов, мы выделили DI-Manufacturing как отдельное направление бизнеса, потому что способны предоставлять качественный сервис, сопровождать проекты на любом этапе и предлагать конкурентную цену.

DI Manufacturing создан для тех, кто хочет производить гаджеты, промышленные и медицинские устройства и всё, что требует материального воплощения. Именно переход от научных исследований к реальному бизнесу и производству - миссия нашей компании.

Игорь Ковалев | Генеральный директор технологического холдинга «DI Group»



КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Сертифицированная система менеджмента качества



Жесткое соблюдение сроков



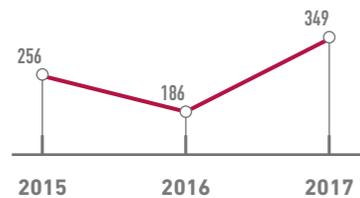
Возможность оказания услуг без готовой документации

О КОМПАНИИ:

ООО «Орбита I» является контрактным производителем электроники и функционирует на территории Калининградской области с 2004 года. Компания является одним из заводов шведской группы компаний ORBIT ONE. Головной завод группы основан в 1994 году в городе Ronneby (Швеция) компанией Ericsson. За это время накоплен огромный опыт в производстве передовой электроники. Аналогичные технологические процессы внедрены и на российском заводе.

«Орбита I» работает как с давальческим сырьём, так и с собственной базой зарубежных поставщиков электронных компонентов и предлагает услуги по автоматическому высокопроизводительному поверхностному монтажу, монтажу в отверстия, производству небольших партий в соответствии с потребностями заказчика, нанесению влагозащитных покрытий, отмывке печатных плат, тестированию, проверке и наладке, климатическому тестированию изделий, ремонту печатных узлов (перепайка QFP- и BGA-компонентов), серийному производству модулей, блоков, электрических схем, полуфабрикатов, сборок и т.п., а также логистические услуги.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 71

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 4,9 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

К Orbit One обратилась международная компания Netcontrol, работающая в области автоматизированного производства энергосистем и создающая решения для коммуникационной архитектуры предприятий электроэнергетики, автоматизации распределительных сетей и подстанций. Долговременное партнёрство между компаниями предполагает производство большого количества разнообразных видов продукции, поэтому производственные процессы характеризуются высокой адаптивностью и гибкостью.

Решения для производства продукции Netcontrol потребовали от Orbit One охвата всей производственно-сбытовой цепочки, от сорсинга (подбора оптимальных поставщиков и комплектующих) и разработки производственных процессов, тестирования и монтажа печатных плат, до сборки блоков печатных плат и готовых систем. Чтобы максимально увеличить жизненный цикл продукции, Orbit One обеспечивает послепродажное техническое обслуживание и ремонт продуктов, их модернизацию и необходимую техническую документацию. В дополнение компания осуществляет поставки готовой продукции ее конечным потребителям. Привлекая Orbit One на протяжении всей производственно-сбытовой цепочки, Netcontrol способна сосредоточить свои ресурсы и время на самом главном – на своей профильной деятельности и повышении своей конкурентоспособности.

ГОД СОЗДАНИЯ 2004

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
5	5	5

Основные преимущества «Орбита I» включают возможность беспощинного ввоза импортных компонентов на территорию Калининградской области, ввоз на остальную территорию РФ после производства на нашем предприятии готовых изделий с нулевой ставкой таможенной пошлины. Технологические процессы нашей компании соответствуют передовым мировым тенденциям, а сам завод расположен в Особой Экономической зоне в 15 километрах от границы с Евросоюзом.

Анатолий Васюкевич | Исполнительный директор ООО «Орбита I»



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Сертифицированная система менеджмента качества



Возможность оказания услуг без готовой документации

О КОМПАНИИ:

ООО «ПРВ Инжиниринг» (Promwad) — независимый дизайн-центр электроники, разрабатывает по заказу своих клиентов новые серийные устройства и программы для рынка электроники: от идеи до запуска серийного производства в нужной точке мира. С 2004 года инженеры и дизайнеры компании выполнили более 300 проектов в сфере потребительской электроники, телекоммуникаций, автоэлектроники, автоматизации дома и офиса, медиа и развлечений, промышленной автоматизации — это более трех миллионов произведенных устройств.

Дизайн-центр специализируется на контрактном производстве современной электроники, изготовлении опытных образцов и прототипов, изготовлении оснастки (пресс-форм) для производства корпусов и пластиковых изделий, а также на обеспечении производства специализированными компонентами.

Клиенты компании Promwad — производители электроники, стартапы, отраслевые организации в России, Западной и Восточной Европе, США и Канаде. Компания работает по стандарту ISO 9001:2008, является членом международной ассоциации IPC и участвует в партнерских программах технопарков и мировых производителей электронных компонентов.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 20

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 6,5 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

По заказу российской компании «СмартЛабс» в ПРВ Инжиниринг (Promwad) была разработана абонентская IPTV-приставка SML-282 Base с функциями OTT и PVR. Обеспечена поддержка формата MPEG-2/4 и 3D/HD-видео, реализован широкий спектр интерфейсов.

Специалисты компании спроектировали аппаратную платформу устройства, разработали дизайн и конструкцию корпуса с учетом результатов теплового моделирования, реализовали программное обеспечение на платформе STLinux, изготовили опытные образцы и подготовили документацию для запуска серийного производства. Корпус и печатная плата ТВ-приставки были адаптированы к технологическим нормам производства, элементная база оптимизирована для сокращения стоимости и сроков поставки.

На базе этого устройства российские операторы оказывают популярные услуги цифрового ТВ: видео по запросу, сетевой видеомонофон, «ТВ-пауза». «Ростелеком» выбрал эту ТВ-приставку для предоставления единой услуги IPTV на всей территории России. Также устройство выбрала компания МТС для своей услуги «Домашнее ТВ МТС».

ГОД СОЗДАНИЯ 2013

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

Год	2015	2016	2017
Количество клиентов	33	31	40

В отличие от многих конструкторских бюро, мы не оставляем заказчика наедине с опытными образцами, а вместе с ним проходим все стадии постановки серийного производства. Мы беремся за проект, потому что верим в коммерческий успех нашего клиента, и делаем всё возможное для создания конкурентоспособного продукта для мирового рынка. А заказчик работает с нами, потому что верит в наш опыт и техническую экспертизу. Мы разделяем цели и ценности своих клиентов, обеспечивая недостающие контакты и технические знания. Так рождаются истории успеха.

Иван Кутень | Генеральный директор ООО «ПРВ Инжиниринг»



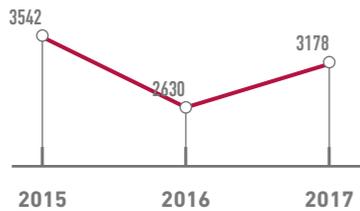
- Готовность решать нестандартные задачи
- Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика
- Специализированные и отраслевые сертификаты
- Сертифицированная система менеджмента качества
- Возможность оказания услуг без готовой документации

О КОМПАНИИ:

АО «Монокристалл» является лидером в производстве синтетического сапфира для светоизлучающих диодов, мобильной электроники, а также металлизационных паст для солнечной энергетики. Компания экспортирует более 98% производимой продукции в более чем 25 стран мира, включая Германию, США, Китай, Японию, Францию, Испанию, Сингапур, Малайзию, Индию и Южную Корею. В 2016 году «Монокристалл» получил премию развития ВЭБ в номинации «Лучший экспортный проект 2016».

В периметр компании входят 3 завода в России и Китае, Корпоративный институт электронных материалов и 5 торговых представительств в США, Китае, Южной Кореи, Тайване и Европе. Штаб-квартира компании расположена в Ставрополе. В 2015 году «Монокристалл» был признан французским аналитическим агентством Yole Développement крупнейшим в мире производителем сапфира: сапфир «Монокристалла» используется в каждом втором светодиоде.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 950

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 3,3 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.



КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ

Микроэлектроника и приборостроение

Энергетика

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



Выращивание и обработка синтетического сапфира



Производство сапфировых компонентов для высокотехнологичных отраслей



Производство металлизационных паст для солнечных элементов

ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В светодиодной отрасли появилось новое высокоперспективное направление – микросветодиоды. Эти светодиоды отличаются от традиционных многократно большей яркостью, значительно меньшим энергопотреблением, высокой цветопередачей и контрастностью. Однако малые размеры таких светодиодов (30 микрон) предъявляют особые требования к подложке, на которой они наращиваются.

Компания «Монокристалл», обладая значительными компетенциями в производстве сапфировых подложек, произвела сверхчистую подложку с высокой чистотой рабочей поверхности: 20-50 частиц размером не более 1 микрон. Появление такого продукта позволило мировым лидерам в производстве светодиодов преодолеть технологический барьер и приблизиться к массовому производству микросветодиодов.

ГОД СОЗДАНИЯ 2008

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ

OSRAM LG Innotek

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
131	140	140

«Монокристалл» прошел путь от поставщика сапфировых часовых заготовок до высокотехнологичной компании мирового уровня. За 20 лет мы преодолели не одно препятствие и решили массу задач, требующих максимума усилий, чтобы вывести на рынок передовые технологии. Высокое качество нашей продукции и интенсивное развитие технологий обеспечивается нашей уникальной производственной системой, направленной на непрерывное развитие.

Олег Качалов | Генеральный директор



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Сертифицированная система менеджмента качества



Уникальные технологические компетенции



Жесткое соблюдение сроков

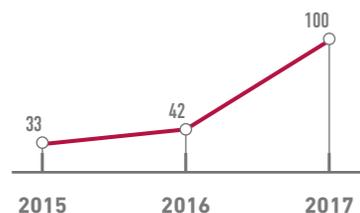
О КОМПАНИИ:

ООО «ИХТЦ» – современная инжиниринговая компания с широкими компетенциями по разработке и внедрению технологий в области химической промышленности. На сегодняшний день ООО «ИХТЦ» располагает штатом более 40 человек, офисами в Томске и Новосибирске, двумя производственными площадками с парком опытно-промышленных установок.

За последние 3 года специалистами ООО «ИХТЦ» выполнено несколько десятков проектов в области разработки химических продуктов и технологий для широкого круга заказчиков и партнеров.

Инжиниринговый химико-технологический центр работает в решении широкого спектра прикладных задач для предприятий нефтегазохимического комплекса, производителей полимеров, удобрений, малотоннажной химии, фармацевтики, пищевой промышленности и др.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 40

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 2,5 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

Для одного из клиентов ООО «ИХТЦ», специализирующихся на химическом производстве полимерных материалов, был проведен полномасштабный аудит производственного предприятия и разработан комплекс мер повышения эффективности производства. Кроме того, для ключевых химических процессов на предприятии было предложено кардинальное изменение процесса – замена ключевого катализатора. Постадийная реализация предложенных мероприятий сопровождалась проведением опытно-промышленных испытаний с оценкой экономического эффекта от внедрения. В настоящее время успешное внедрение разработанного плана оптимизации позволило существенным образом увеличить выручку предприятия и повысить прибыльность ранее убыточных процессов.

ГОД СОЗДАНИЯ 2015

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
5	15	30

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Авиационная и космическая промышленность



Медицинская промышленность



Металлургия и металлообработка



Химическая промышленность

Миссия инжинирингового химико-технологического центра - обеспечивать высочайший уровень решения прикладных химических задач. ИХТЦ объединяет экспериментальную науку, новые химические технологии и методы анализа данных для быстрого и эффективного решения задач бизнеса. Оказываем полный комплекс инжиниринговых услуг: от научно-исследовательских работ до разработки исходных данных на производство. Оптимизация и настройка технологического процесса проводится под конкретные задачи с учетом актуального состояния рынка.

Алексей Князев | Директор



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Жесткое соблюдение сроков



Возможность оказания услуг без готовой документации



www.foliplast.ru

ФОЛИПЛАСТ

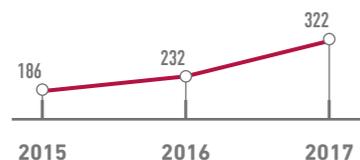
ООО «ТПК Фолипласт»

Нижегородская область
г. Нижний Новгород

О КОМПАНИИ:

Производственно-инжиниринговая компания «ФОЛИПЛАСТ» специализируется на услугах в области производства опытных образцов, малых и средних серий изделий из пластмасс и металла. Возможности компании, предлагающей профессиональные решения по оснащению производства новейшими технологиями, базируются на фундаменте тысяч реализованных проектов на собственном производстве. Это обеспечивает уверенность в качестве оказываемых производственных услуг, успешном запуске приобретенного оборудования, качественном обучении и передаче всех нюансов технологий, профессиональном сервисном обслуживании и поставках комплектующих и материалов. Главные принципы «ФОЛИПЛАСТ» – использование современных технологий и оперативный, качественный сервис. Коллектив первым в России освоил предоставление услуг по быстрому прототипированию и аддитивным технологиям. Растущий спрос на услуги по прототипированию, вакуумному литью, технологию RIM, высокопрофессиональный коллектив и оснащенный по последнему слову техники центр прототипирования позволяют компании уверенно смотреть в будущее.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО
СОТРУДНИКОВ **89**

ВЫРУЧКА
НА 1 СОТРУДНИКА **3,6**
МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В компанию ФОЛИПЛАСТ обратилась судостроительная компания с запросом об изготовлении полимернотканых материалов при производстве гибких ограждений судов на воздушной подушке. Особенностью проекта являлась большая площадь для нанесения материала для пропитки капроновых тканей. Длина нанесения до 25 метров и ширина до 4 метров потребовала применения большого количества оригинальных решений для столь нестандартной задачи. Команда ФОЛИПЛАСТ успешно разработала и реализовала ряд уникальных решений: к основным можно отнести то, что сама смесительно-дозировочная машина для нанесения полиуретанов была смонтирована на отдельной передвижной платформе, что повлекло за собой монтаж тридцатиметровых железнодорожных путей, энерго- и материалоподающих каналов. В ходе реализации проекта потребовалось применение самых разнообразных решений инжинирингового и производственного подразделений ФОЛИПЛАСТ, таких как 3D печать, CNC-фрезерование металлов и пластика, вакуумное литье полиуретанов в силиконовые формы и многого другого.

ГОД СОЗДАНИЯ **2006**

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



2015	2016	2017
216	241	402

Сегодня ФОЛИПЛАСТ - это инновационная инжиниринговая компания, один из крупнейших центров быстрого прототипирования и робототехники в России. Компания объединяет более 100 специалистов-профессионалов и располагает более 2,5 тысяч квадратных метров производственных и демонстрационных площадей, реализуя современные технологии переработки пластмасс, металлов и нацелена на предоставление качественных услуг для решения самых смелых технологических задач Заказчиков. Мы будем рады видеть Вас в числе наших Заказчиков.

Максим Сухарев | Генеральный директор ООО «ТПК Фолипласт»



КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Автомобилестроение и производство автокомпонентов



Медицинская промышленность



Микроэлектроника и приборостроение



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Сертифицированная система менеджмента качества



Жесткое соблюдение сроков



Возможность оказания услуг без готовой документации

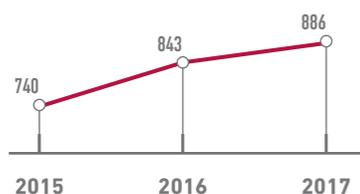
О КОМПАНИИ:

«Ренессанс Косметик» – активно развивающееся предприятие по производству средств бытовой химии и косметических товаров. Продукция компании представлена на рынке более 18 лет, из них более 11 лет компания производит продукцию под торговой маркой заказчика.

На производственных объектах «Ренессанс Косметик» внедрена система раздельного производства агрессивных средств бытовой химии, абразивных продуктов бытовой химии, средств гигиены, продуктов белой косметики, система менеджмента качества, сертифицированная по международному стандарту ISO9001, а также современная система управления складом WMS Solovo.

Предприятие обладает уникальными конкурентными преимуществами, обеспечивая процессы от разработки рецептуры до производства конечного продукта, изготовления преформы бутылки и производства упаковки на собственных производственных площадках.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 240

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 3,7 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В компанию «Ренессанс Косметик» обратилась торговая сеть, расширяющая линейку продукции под собственным брендом. Задача состояла в разработке и производстве антибактериального косметического геля для ухода за кожей рук. Согласно требованиям ГОСТ 31695-2012, гель для рук предназначен для ухода и дезинфекции кожи, но при этом не сушит кожу.

Команда «Ренессанс Косметик» обеспечила реализацию проекта от идеи до производства конечного продукта: была осуществлена разработка рецептуры продукта, оптимизация цепочки поставок и согласование комплектующих, сертификация продукции, дизайн макета, печать этикета, а также производство и упаковка конечного продукта.

По итогам реализации компания «Ренессанс Косметик» в полной мере выполнила взятые на себя обязательства, разработав продукт, соответствующий требованиям ГОСТ. Сегодня косметический гель успешно реализуется на российском рынке под брендом заказчика.

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ

Парфюмерно-косметическая промышленность

Химическая промышленность

ГОД СОЗДАНИЯ 1999
КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
139	146	173



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика

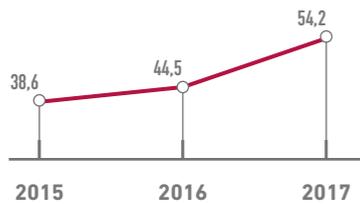


Сертифицированная система менеджмента качества

О КОМПАНИИ:

ТЕН ФАБ – открытая контрактная производственная компания, специализирующаяся на точной металлообработке, сборке оборудования, конструкторском и технологическом инжиниринге. Компания имеет опыт в производстве компонентов и оборудования лазеров и оптических систем, медицинского и аналитического оборудования, мехатронных систем, робототехники, приборостроения, систем автономного питания, технологий идентификации. ТЕН ФАБ располагает производственной базой в НЦ ТЕХНОСПАРК, включающей оборудование по 3-5 координатному фрезерованию, токарной и токарно-фрезерной обработке, прецизионной токарно-фрезерной и фрезерной обработке с точностью до 2 мкм, электроэрозионной обработке, листообработке, нанесению покрытий, шлифованию, сварке, сборке. Значительную долю заказов составляют прототипы и единичные сложные изделия. Компания оказывает полный спектр услуг цифрового инжиниринга от эскиза до разработки производственных технологий. Особое внимание уделяется методам контроля качества: прецизионным координатно-измерительным машинам, микроскопии, цифровой профилометрии.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ **39**

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА **1,4** МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В компанию ТЕН ФАБ обратилась компания ООО «Оптосистемы», специализирующаяся на офтальмологических установках для лазерной коррекции зрения, с задачей мелкосерийного производства установок. Установка для лазерной коррекции зрения – сложное устройство, состоящее из более чем 3500 компонентов.

Компания ТЕН ФАБ разработала технологию производства компонентной базы и сборки установки, применяя пяти-координатную фрезерную обработку и семи-координатную токарно-фрезерную обработку на станках с ЧПУ, что позволило значительно сократить время циклов обработки, стоимость компонентной базы и повысить технологичность процесса сборки, полностью устранив операции ручной подгонки компонентов при сборке. Дополнительно была разработана и изготовлена специальная оснастка для сварных работ при изготовлении пространственной рамы установки, что позволило обеспечить высокий уровень точности и повторяемости геометрии рамы, ускорить и удешевить процесс сборки.

ГОД СОЗДАНИЯ **2013**

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ

OptoSystems TRDC ООО «ИНТЕРСОЮЗ»

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
84	105	137

Компания ТЕН ФАБ предлагает услуги по точной металлообработке, сборке сложного оборудования, конструкторскому и технологическому инжинирингу. Приоритеты компании – высокая скорость выполнения заказов, гарантированно высокое качество, защита информации и интеллектуальной собственности заказчиков. Обратившись в нашу компанию, Вы найдете надежного и компетентного технологического партнера в области инжиниринга и производства Вашего продукта, от прототипов до серийного производства.

Андрей Меркель | Исполнительный директор



КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



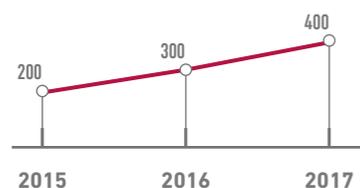
- Готовность решать нестандартные задачи
- Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика
- Сертифицированная система менеджмента качества
- Жесткое соблюдение сроков
- Возможность оказания услуг без готовой документации

О КОМПАНИИ:

АЛТ Мастер – это российский контрактный производитель (EMS- Electronic Manufacturing Services), обеспечивающий полный цикл производства электроники, сопровождая проекты тиражом от 1 штуки. Оборудование и технологические компетенции АЛТ Мастер соответствуют мировому уровню: компания регулярно подтверждает соответствие требованиям ISO 9001-2011.

Компания предлагает такие высокотехнологичные услуги, как SMT-технология поверхностного монтажа (4 линии Universal Instruments / 300 000 компонентов в час), THT-технология монтажа в отверстия (пайка двойной волной припоя, селективная пайка, ручная пайка (Pace, Weller), услуги по производству кабелей специальных назначений, стренговых оплеток, СВЧ – кабелей, услуги по вакуумной заливке, нанесению влагозащитных покрытий, корпусированию, механической доработке корпусов, 3D – прототипированию пластиковых корпусов, сборке готовой продукции, упаковке и ответственному хранению. Ежемесячно команда АЛТ Мастер выполняет от 200 до 300 различных проектов в области электронной сборки объемом от 1 до 30 000 модулей.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 250

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 1,6 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В рамках исполнения требований 54-ФЗ, утверждающего порядок применения контрольно-кассовой техники с использованием электронных средств платежа на российском рынке, компания «Эвотор» (Эволюция торговли) разместила заказ на производство онлайн-касс нового типа на производственной площадке АЛТ Мастер.

Компания АЛТ Мастер организовала производство, впоследствии вышедшее на крейсерский режим 2000 смарт-терминалов в смену по полному циклу, в том числе монтаж и тестирование 6000 плат в смену и полный цикл финишной сборки. В результате реализации проекта была претворена в жизнь идея импортозамещения на уровне FTY (First Time Yield – выход годных с первого раза) 99,9 %, а также обеспечено стабильное гарантийное обслуживание внутри локального рынка.

ГОД СОЗДАНИЯ 2005

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ООО «ВЕКТОР»

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

Год	2015	2016	2017
Количество клиентов	180	200	220

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Производство машин и оборудования



Информационно-коммуникационные технологии



Медицинская промышленность



Энергетика

Кинематические мощности АЛТ Мастер - одни из крупнейших в России. Наши компетенции превышают требования ключевых заказчиков. Мы вправе позиционировать себя как экспертов в области электронных сборок. Приезжайте в гости, мы все расскажем, покажем и будем стремиться помочь Вам в реализации Ваших проектов.

Равиль Дианов | Учредитель



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Сертифицированная система менеджмента качества



Жесткое соблюдение сроков



Возможность оказания услуг без готовой документации

О КОМПАНИИ:

Компания «СКС ГРУПП» реализует проекты по созданию нестандартного оборудования и автоматизации технологических процессов. В штате компании работают дипломированные специалисты по машиностроению и системам управления, обладающие практическим опытом создания сложного оборудования в различных сферах промышленности.

Специализация Компании «СКС ГРУПП» – оказание услуг по разработке, изготовлению и сопровождению оборудования, в том числе по автоматизации технологических процессов; технологическому аудиту; металлообработке; промышленному дизайну изделий; разработке конструкторской и эксплуатационной документации; программированию и разработке интерфейсов; разработке электроники и электрооборудования; изготовлению опытных образцов оборудования; проведению испытаний оборудования; сертификации оборудования; монтажу и проведению пуско-наладочных работ на объекте Заказчика, а также осуществлению сервисного и гарантийного обслуживания.

Компания изготавливает оборудование от механических станков до автоматических производственных линий и имеет успешный опыт в реализации проектов от пищевой до авиационной промышленности.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО
СОТРУДНИКОВ **7**

ВЫРУЧКА
НА 1 СОТРУДНИКА **2,4**
МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В 2014 году командой «СКС ГРУПП» для компании ООО «ВСЕ САМ», специализирующейся на вендинговой торговле, была разработана и изготовлена опытная партия роботизированных киосков по продаже большого спектра товаров. Киоски прошли успешное испытание на улицах Москвы. Цветовое решение и внешнее оформление было разработано студией Артемия Лебедева. В ходе испытаний киоски вызвали огромный интерес как специалистов, так и простых жителей, получили высокую оценку мэра С. С. Собянина.

В ходе реализации проекта, используя опыт специалистов «СКС-ГРУПП» в разработке нестандартного оборудования, были изготовлены уникальные вендинговые киоски, не имеющие аналогов в России, способные осуществлять реализацию широкой номенклатуры товаров первой необходимости (до 300 единиц). Киоски имеют возможность гибкой и быстрой перенастройки, имеют антивандальное исполнение и способны работать круглосуточно с полным самообслуживанием.

ГОД СОЗДАНИЯ **2014**

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
6	12	13

Начиная с момента основания наша компания «СКС ГРУПП» реализовала более ста проектов по разработке и изготовлению нестандартного оборудования. Многие из этих проектов были реализованы в рамках реализации государственной политики в сфере импортозамещения. В своей работе мы сочетаем богатый опыт и многолетнюю практику, при этом ставка делается на качество и уникальность наших услуг, профессионализм нашей команды. Мы продолжаем реализовывать новые проекты, постоянно совершенствуясь в решении сложных и интересных задач.

Александр Конопелько | Генеральный директор ООО «СКС ГРУПП»



КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Машиностроение



Медицинская промышленность



Химическая промышленность



Микроэлектроника и приборостроение



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Возможность оказания услуг без готовой документации

О КОМПАНИИ:

Компания «Иносторм студио» является студией промышленного дизайна полного цикла – от формирования технического задания, эскизной разработки, макетирования и моделирования, до внедрения конструкции, прототипирования и подготовки документации для передачи на производство.

Миссия «Иносторм студио» - создание качественного и конкурентоспособного продукта. Главной задачей компания считает проектировку товаров, которые будут привлекательны для конечного потребителя за счет хорошего дизайна и функциональности на всех уровнях, а для производителя — целесообразными и выгодными.

Основным направлением деятельности компании является разработка широкого спектра продукции из пластика и металла, начиная от простых изделий до корпусов высокоточных приборов. Команда «Иносторм студио» специализируется на высокотехнологичных разработках в области медицинской техники, телекоммуникации и безопасности, а также потребительских товаров. Гарантией качества является более 100 продуктов, серийно выпускаемых компанией по текущим проектам.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 17

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 3,7 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

Компания Prio-Новая Вода, специализирующаяся на продуктах для очистки воды, обратилась в «Иносторм Студио» для разработки собственных моделей бытовых фильтров кувшинного типа. На тот момент компания занималась импортом и продажей стандартных китайских моделей.

Командой «Иносторм Студио» была разработана флагманская модель фильтра, учитывающая особенности эксплуатации фильтра отечественным потребителем, а также обладающая несколькими функциональными новинками. Компетенции в области химического состава пластиковых материалов, а также значительный опыт в разработке оптимальных конструкторских решений, включающих геометрические, цветовые и иные потребительские характеристики продукта, позволили «Иносторм Студио» предложить качественное решение от «идеи» до серийного производства: эскизирование, моделирование, конструирование, прототипирование, оформление конструкторской документации и авторский надзор.

Благодаря новой модели, компании Prio-Новая Вода удалось увеличить продажи на 70%. По расчетам, за первый год каждый рубль вложенный в разработку новой модели принес 4 рубля прибыли. В течении следующих лет на основе успешной модели компанией «Иносторм Студио» была разработана линейка кувшинов, закрывающая все позиции.

ГОД СОЗДАНИЯ 2009

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

Год	2015	2016	2017
Количество клиентов	15	18	23

Иносторм — гибкая и опытная команда, успешно работающая на рынке контрактной разработки более 10 лет. Ясное понимание всех процессов проектирования позволяет нам оперативно проводить разработку, а сеть проверенных поставщиков реализовать производство прототипов и мелких серий изделий. Благодаря участию в проектах в различных отраслях, мы умеем найти и сфокусироваться на основных точках и преодолевать ограничения, предоставляя на выходе отличный результат.

Владимир Филатов | Генеральный директор ООО «Иносторм студио»



- Готовность решать нестандартные задачи
- Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика
- Возможность оказания услуг без готовой документации



www.kama-contract.ru

КАМА-КОНТРАКТ

ООО «Кама-Контракт»

Пермский край
г. Пермь

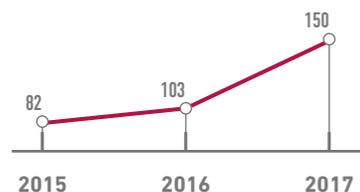
О КОМПАНИИ:

Идеей создания ООО «КАМА-Контракт» было объединение всех технологических операций по изготовлению электронных изделий на одной производственной площадке в сочетании с современной системой управления. Сегодня приоритетным направлением деятельности компании является содействие разработчикам электронных устройств на этапах проведения НИОКР и подготовки к серийному производству электронных устройств.

Оборудование предприятия позволяет выполнить все виды монтажа элементов на печатные платы, механические, температурные испытания и испытания на электробезопасность. В 2013 году на предприятии была запущена линия с установщиками HITACHI пятого поколения, которая не имеет аналогов в России.

ООО «КАМА-Контракт» успешно реализовало более 60 проектов по внедрению в производство новых электронных устройств. Специалисты компании прошли обучение и обладают опытом работы на предприятиях SIEMENS в Германии. Работы, выполненные «КАМА-Контракт», сертифицированы по ГОСТ РВ 0015-002-2012, ГОСТ ISO 9001-2011, ГОСТ Р ИСО 14001-2007.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ **50**

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА **3,0** МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В компанию «КАМА-Контракт» обратилось АО «ЛЕПСЕ» - Кировское предприятие, специализирующееся на производстве авиационного электрооборудования и техники для широкого спектра промышленного и бытового применения. Задача, поставленная заказчиком, заключалась в разработке блока системы управления для угловой шлифовальной машины, применяемой в строительстве.

В соответствии с техническим заданием заказчика, команда «КАМА-Контракт» разработала полный пакет технической документации, изготовила опытные образцы блока управления, а также провела испытания, подтвердившие возможность его эксплуатации в температурном диапазоне от -20°C до +50°C.

Сегодня блок управления является составной частью угловой шлифовальной машины, успешно реализуемой заказчиком на российском рынке.

ГОД СОЗДАНИЯ **2007**

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
30	35	39

Производство электроники – это сложный процесс, включающий в себя целый ряд технологических этапов. Собственные производственные мощности, квалифицированный персонал, тесное сотрудничество с поставщиками печатных плат и электронных компонентов позволяют нам предоставлять нашим Заказчикам возможность комплексного решения производственных задач на всех этапах изготовления электронных изделий.

Геннадий Мейстер | Генеральный директор

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Автомобилестроение и производство автокомпонентов



Информационно-коммуникационные технологии



Металлургия и металлообработка



Микроэлектроника и приборостроение



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Сертифицированная система менеджмента качества



Жесткое соблюдение сроков



Возможность оказания услуг без готовой документации

О КОМПАНИИ:

ООО «НПП Спецавиа» осуществляет производство высококачественных специальных нефтехимических продуктов: теплоносителей, антифризов, тосолов, низкотемпературных, охлаждающих, гидравлических, амортизаторных и других специальных жидкостей, которые применяются как в гражданском секторе экономики, так и в Вооруженных Силах Российской Федерации.

Важное направление деятельности компании - выпуск специализированной химической продукции на заказ с использованием профильного оборудования: оказание услуг контрактного производства нефтехимии, агрохимии, автохимии, лакокрасочной, строительной и бытовой химии, косметики, химии для обработки древесины.

«НПП Спецавиа» обладает всеми необходимыми ресурсами и технологическими возможностями для организации контрактного производства химии по техническому заданию заказчика в крупных промышленных объемах и мелкосерийными партиями. Система контроля качества обеспечивает полное соблюдение технологического цикла в соответствии с требованиями заказчика.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 86

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 5,18 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В компанию ООО «НПП Спецавиа» обратилась нефтяная компания «Лукойл». Задача, поставленная заказчиком, заключалась в разработке установки для регенерации гликолей ACCOPT контейнерного типа. В результате разработки технологии командой «Спецавиа» удалось создать установку, регенерирующую порядка 300 тонн ТЭГа (Триэтиленгликоля). Разработанная установка продемонстрировала свою эффективность на одном из промышленных объектов «Лукойла» и позволила заказчику снизить издержки при закупке нового объема Триэтиленгликоля, а также снизить затраты на сервисные работы по заливке и утилизации отработанных соединений. Последнее, в свою очередь, позволило нефтяной компании снизить негативное воздействие на экологию.

Другим примером успешного сотрудничества «Спецавиа» с компанией «Лукойл» является изготовление поглотителя сероводорода в объеме 10000 тонн. Компания «НПП Спецавиа» не только выполнила этот заказ на требуемом уровне качества, но также продемонстрировала умение работать в сжатые сроки: проект был реализован за 45 дней.

ГОД СОЗДАНИЯ 2003

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



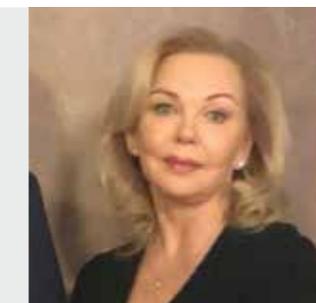
ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

Год	2015	2016	2017
Количество клиентов	306	361	310



НПП «Спецавиа» доказало свою компетентность во всех отношениях. Мы создали научно-производственную базу, которая может решить любую производственно-коммерческую задачу и постоянно находится в поисках новых технологий и востребованных продуктов. Наша производственная деятельность направлена на импортозамещение. На производственной площадке размещается аккредитованная лаборатория и отдел новых технологий, который осуществляет разработку новых продуктов. Мы гарантируем оперативное и качественное решение задач по выпуску продукции и взаимовыгодное сотрудничество!

Елена Карелина | Генеральный директор



- Специализированные и отраслевые сертификаты
- Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика
- Сертифицированная система менеджмента качества
- Лицензии на эксплуатацию опасных производственных объектов
- Возможность оказания услуг без готовой документации



www.zias-machinery.ru

ZIAS MACHINERY

ООО «Зиас Машинери»

Алтайский край

г. Новоалтайск

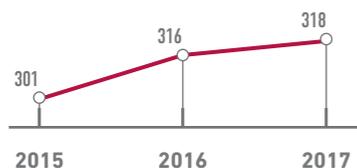
О КОМПАНИИ:

«Зиас Машинери» является одной из крупнейших в России площадок по контрактному производству изделий из металла, в том числе автоматизированных комплексов и технологической оснастки. На предприятии используется только высококачественное современное оборудование, в том числе оборудование с ЧПУ. Компанией открыты представительства в Москве, Новосибирске, Республике Татарстан и других регионах страны.

Сегодня «Зиас Машинери» удовлетворяет потребности не только Российского рынка, но и успешно экспортирует продукцию в страны Европейского Союза. Качество производимой продукции подтверждается наличием у предприятия Европейского сертификата EN1090.

Отлаженная система менеджмента качества, подтверждаемая сертификацией «Зиас Машинери» по ISO 9001, а также положительные отзывы партнеров компании являются критериями положительной оценки качества выпускаемой продукции.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ **130**

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА **2,4** МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В компанию ООО "Зиас машинери" обратился крупнейший в России поставщик террасной доски с запросом производства уникального крепежа для террасных досок. В ходе реализации проекта командой "Зиас машинери" был спроектирован крепеж, а также высокотехнологичная оснастка для его изготовления.

В результате реализации проекта "Зиас машинери" изготовила уникальную оснастку и обеспечила выпуск крепежа, качество которого значительно превышает имеющиеся на рынке аналоги, а цена значительно ниже. С учетом этого, спрос на продукцию заказчика в 7 раз превышает показатели, которые были запланированы на стадии запуска продукции.

ГОД СОЗДАНИЯ **2013**

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ

KUPPERSBERG ООО "ХОРЕКА"



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
54	108	96

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



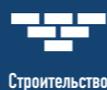
Автомобилестроение и производство автокомпонентов



Металлургия и металлообработка



Производство машин и оборудования



Строительство

Сегодня контрактных производителей, способных предоставить услуги на уровне интеграции двух или нескольких компаний, в России очень немного. Мы имеем достаточную оснащенность современным оборудованием, отлаженную систему снабжения сырьем и комплектующими, понятную современную организацию производственного процесса и гибкую управляемость им в целом. «Зиас Машинери» ориентирована на долгосрочное стратегическое партнерство и готова загружать имеющиеся мощности, а также инвестировать в их развитие с учетом ваших потребностей.

Константин Денисенко | Генеральный директор ООО «Зиас Машинери»



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Жесткое соблюдение сроков



Сертифицированная система менеджмента качества



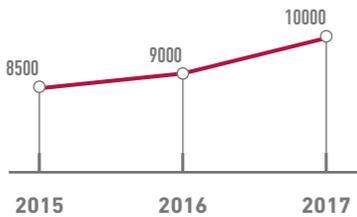
Возможность оказания услуг без готовой документации

О КОМПАНИИ:

Группа компаний «Микрон» — крупнейший в СНГ производитель микроэлектроники в холдинге ОАО «РТИ». ПАО «Микрон» - технологический лидер российской полупроводниковой отрасли, входящий в ТОП-5 микроэлектронных предприятий Европы. «Микрон» занимается проектированием, производством и реализацией интегральных микросхем, разработкой и поставкой системных решений в области «Интернета вещей», основанных на отечественных электронных компонентах и программных продуктах.

В группе выстроена цепочка от разработки до выпуска микросхем управления питанием, дискретных полупроводниковых устройств, микроконтроллеров для смарт-карт, RFID чипов и меток, банковских карт, защищенных микрочипов, микросхем промышленного применения. «Микрон» ежегодно выпускает более 400 млн RFID-меток, 50 млн банковских чипов, 5 млн чипов для производства биометрических загранпаспортов и электронных документов. «Микрон» - крупнейший российский экспортер микрочипов индустриального применения: более 500 млн микросхем ежегодно экспортируется в Европу и Юго-Восточную Азию.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 1617

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 6,2 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

Правительство Российской Федерации определило исполнителем государственного заказа Акционерное общество «Национальная система платежных карт» (АО «НСПК»). Задача состояла в запуске пилотной эмиссии национальной платежной карты «Мир». АО «НСПК» обратилась в «Микрон» за разработкой и изготовлением защищенного чипа для национальной системы платежных карт «Мир». Для комплексного решения поставленных задач специалисты «Микрона» разработали новую карточную платформу МИКРау на базе которой создается семейство микропроцессоров для применения в различных системах с платежным функционалом, контактным и бесконтактным интерфейсом. В семейство входят как простые чипы, предназначенные для обеспечения только платежного функционала, так и сложные микропроцессоры, предназначенные для многофункциональных проектов.

В результате реализации проекта «Микроном» был разработан микроконтроллер, соответствующий международным стандартам качества, обеспечивающий высокий уровень безопасности и сохранности личных данных пользователей, обладающий объемом памяти, достаточным для записи и использования всех необходимых приложений.

ГОД СОЗДАНИЯ 1994

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
550	580	625

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Микроэлектроника во всем мире перестраивается под потребности цифровой экономики. Основными драйверами развития отрасли стали интернет вещей, искусственный интеллект и технологии связи. Необходимо, используя точки роста, создавать домашний рынок в этих сегментах и защищать его на национальном уровне, для этого требуется участие всех игроков рынка. Микрон открыт для сотрудничества и реализации совместных инициатив.

Гульнара Хасьянова | Генеральный директор



- Готовность решать нестандартные задачи
- Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика
- Сертифицированная система менеджмента качества
- Специализированные и отраслевые сертификаты
- Возможность оказания услуг без готовой документации

О КОМПАНИИ:

«Артек Брейдинг» – контрактная компания, специализирующаяся на инжиниринге и производстве композитных рукавов и преформ, изготовленных методом радиального плетения углеродного, арамидного и стеклоровинга. Компания оказывает услуги по разработке технологий производства из композиционных материалов, производству кастомизированных композитных преформ методом радиального плетения.

«Артек Брейдинг» располагает производственным комплексом в НЦ ТЕХНОСПАРК, который включает машину триаксиального радиального плетения, оснащенную рельсовой системой для изготовления многослойных преформ длиной до 16 м и диаметром до 500 мм, и многоосевым манипулятором для изготовления преформ со сложной геометрией. Производство характеризуется высокой производительностью и повторяемостью параметров, низким уровнем отходов и меньшей материалоемкостью. Изделия из радиальных композитных преформ обладают рядом технических преимуществ: более высокой способностью к поглощению энергии удара, стойкостью к повреждениям, сопротивлением кручению, лучшими усталостными характеристиками, большей прочностью на изгиб.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 8

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 0,6 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В компанию «Артек Брейдинг» обратилось ФГУП «ВИАМ» с задачей по изготовлению композитных преформ для углепластиковых арочных элементов для строительства бетонно-композитных арок.

Команда «Артек Брейдинг» разработала технологию производства десятислойных преформ длиной более 14 м и изготовила партию таких преформ для пилотного проекта моста. За счет применения таких преформ заказчик разработал технологию строительства мостов с использованием углепластиковых арочных элементов, в результате чего был построен пилотный объект – автомобильный двухполосный мост с пешеходными тротуарами длиной 15 м в поселке Языково Корсунского района Ульяновской области с безремонтным сроком эксплуатации более 50 лет, что превышает безремонтный срок эксплуатации мостов, построенных с использованием традиционных строительных конструкций (металлических и бетонных), при аналогичных прочностных характеристиках.

ГОД СОЗДАНИЯ 2015

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

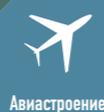
2015	2016	2017
2	5	29

«Артек Брейдинг» предлагает услуги по разработке и изготовлению композитных преформ с применением метода радиального плетения из высококачественных материалов, таких как «ZOLTEK», «TORAY», «UMATEX», а также технологическому инжинирингу. Приоритеты компании – высокая скорость выполнения заказов, гарантированное высокое качество, защита информации и интеллектуальной собственности заказчиков. Обратившись в нашу компанию, Вы найдете надежного и компетентного партнера в области брейдинговых технологий и композитных материалов.

Бобурхон Абдуллаев | Директор по развитию



КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Авиастроение



Новые материалы



Энергетика



Строительство



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Жесткое соблюдение сроков



Возможность оказания услуг без готовой документации



УРАЛ-ПОЛИМЕР

ООО «Урал-Полимер»

Челябинская область
г. Миасс

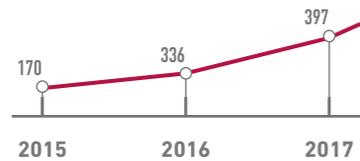
О КОМПАНИИ:

ООО «Урал-Полимер» работает на рынке композиционных материалов с 2005 г. Компания предлагает весь комплекс услуг: от разработки дизайн-проекта и изготовления опытных образцов до серийного производства готовой продукции.

«Урал-Полимер» располагает четырьмя производственными участками по изготовлению изделий из стеклопластика, расположенных в городах Миасс, Юрюзань, Челябинск и Курган. В производстве используются установки для изготовления деталей из стеклопластика, органопластика методом вакуумной инъекции (RTM, LRTM) и напыления, три вакуум-формочных машины различных габаритов для переработки листовых термоформуемых материалов.

В число Заказчиков компании входят такие крупные компании, как ОАО «РЖД», ОАО НПК «Уралвагонзавод», ОАО «Уралтрансмаш», ООО «Уральские локомотивы», ОАО «Автомобильный завод Урал», ООО «Курганский Автобусный Завод», ОАО «Курганский машиностроительный завод», ООО «ЧТЗ – Уралтрак», ФГУП «Усть-Катавский Вагонстроительный Завод», ОАО «Машиностроительный Завод им. Калинина».

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 180

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 2,2 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В 2013 году в ООО «Урал-Полимер» обратилась компания «Уральские Локомотивы» с предложением по локализации фронтальной маски, фальшбортов, а также элементов интерьера кабины и вагонов электропоезда ЭС2Г «Ласточка», разработанного концерном Siemens AG.

В рамках реализации проекта командой «Урал-Полимер» были проведены работы по адаптации конструкции под требования РЖД и российских стандартов, подготовке производства для обеспечения серийных поставок; осуществлена поставка опытного образца и подбор отечественных комплектующих (лобовое стекло, стекло прожектора, фонари головного света, сигнальные фонари, прожектор). Также компания получила статус одобренного поставщика Siemens.

В результате реализации проекта компания «Урал-Полимер» поставила 100 комплектов изделий и обеспечила компании «Уральские локомотивы» снижение цены по сравнению с импортным поставщиком, снижение логистических издержек и успешную локализацию производства, полностью заменив импортные комплектующие российскими аналогами.

ГОД СОЗДАНИЯ 2005

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

Год	2015	2016	2017
Количество клиентов	73	64	61

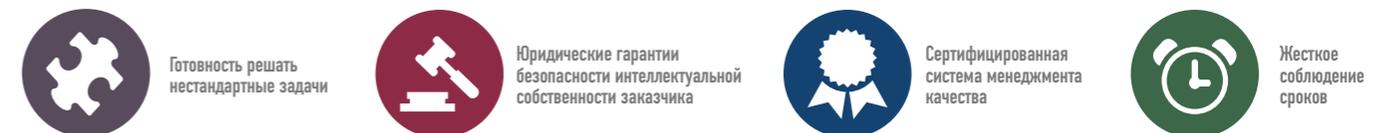
КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ

Транспортное машиностроение

Новые материалы

Основные конкурентные преимущества компании «Урал-Полимер» - это обеспечение разработки конструкции от карандашного эскиза до серийной поставки, владение передовыми технологиями изготовления композитов, а также многолетний опыт работы и наличие современной производственной базы.

Вадим Штей | Директор



О КОМПАНИИ:

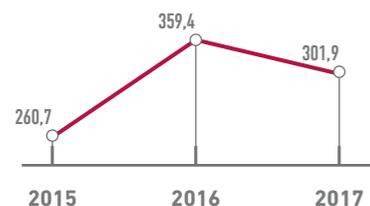
ООО «Современные технологии машиностроения» (далее – ООО «СТМ») с 2003 года успешно выполняет производственные заказы по программам промышленной кооперации (субконтрактинга), оказывая широкий перечень услуг по изготовлению и поставке деталей из металлов и пластмасс для предприятий радиоэлектронной, авиационно-космической и оборонной промышленности по всей территории России.

Основными видами применяемой ООО «СТМ» металлообработки являются фрезерная, токарная и листовая, которые производятся как на оборудовании с ЧПУ, так и на универсальном оборудовании.

Объем выполняемых ООО «СТМ» заказов ежегодно уверенно увеличивается. Выручка предприятия с 110,5 млн. руб. в 2010 году увеличилась до 359,4 млн. руб. в 2016 году.

С целью сокращения очереди запуска заказов в производство в 2013 году ООО «СТМ» были увеличены производственные мощности. Было построено производственное здание площадью 1 440 кв. м., приобретено оборудование общей стоимостью более 250 млн. рублей.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 127

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 2,4 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.



КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

АО «Концерн «Калашников» обратился в ООО «СТМ» с просьбой срочно изготовить прототип образца перспективного изделия для представления его на международной выставке. У Заказчика имелся только концепт и эскиз изделия. Конструкторско-технологический отдел ООО «СТМ» в тесном сотрудничестве с конструкторами Заказчика создали конструкторскую документацию для производства образца изделия с учетом технологий и оборудования ООО «СТМ». В ходе реализации заказа компания ООО «СТМ» успешно применила компетенции в области проектирования сложных изделий, высокоточной механической обработки, что позволило осуществить проработку конструкции, изготовление и сборку конечного изделия. Изготовленные прототипы образцов перспективных изделий были отгружены Заказчику – АО «Концерн «Калашников» и впоследствии представлены им на выставке.

Реализация данного проекта позволила ООО «СТМ» укрепить сотрудничество с АО «Концерн «Калашников» в рамках производства долгосрочных серийных заказов, а также подтвердить статус надежного партнера по механической обработке для промышленных предприятий, в т.ч. предприятий ОПК.

ГОД СОЗДАНИЯ 2007

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
72	98	80

Преимущества ООО «СТМ» - комплексный подход к обеспечению опытно-конструкторских работ и потребностей производства Заказчика; многоуровневая система контроля качества на всех этапах производства; современное высокоточное оборудование от ведущих мировых производителей; отлаженные каналы поставки по всей России; сертификаты соответствия SMK по ГОСТ Р ИСО 9001-2011 и «Военный Регистр» ГОСТ РВ 0015-002-2012; организация приемки продукции с ВП (ВП 703 МО РФ)

Алексей Мыльников | Генеральный директор



О КОМПАНИИ:

Компания ведет историю с 1962 года, когда на заводе «Галоген» был построен цех по производству фтористых солей и особо чистых кислот. В 2009 году цех, завоевавший лидерство в своей области, стал отдельным производством, а в 2011 году появилось самостоятельное предприятие, получившее современное название. Предприятие специализируется на выпуске фторсолей реактивной квалификации, фторсодержащих кислот, квасцов и защитных средств для древесины на заказ. Продукция завода применяется в химической, нефтехимической, фармацевтической и других отраслях.

Компания постоянно совершенствует ассортимент совместно с научно-исследовательскими институтами Перми, Санкт-Петербурга и Москвы, в том числе регистрирует патенты, апробирует новые технологии и расширяет материально-техническую базу. «Химзавод фторсолей» активно развивает контрактное производство, изготавливая по запросу клиентов редкие химические составы, предоставляя услуги по розливу и перетарке химикатов, создавая смеси химикатов по рецептурам заказчиков.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО
СОТРУДНИКОВ **72**

ВЫРУЧКА
НА 1 СОТРУДНИКА **2,9**
МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

ООО «Химзавод фторсолей» не так давно стало предоставлять услугу по изготовлению жидких химических составов по рецептуре заказчика.

Компания, специализирующаяся в области разработки химических технологий и реагентов для эффективного процесса добычи, и транспорта нефти и газа, обратилась к ООО «Химзавод фторсолей» с просьбой изготовить кислотный состав по собственной оригинальной рецептуре. «Химзавод фторсолей», благодаря наличию необходимого емкостного оборудования с перемешивающими устройствами, обеспечила изготовление кислотного состава в строгом соответствии с рецептурой заказчика качественно и в срок, выполнив в полной мере взятые на себя обязательства в рамках договора.

Сегодня эта продукция успешно применяется в области нефтедобычи.

ГОД СОЗДАНИЯ **2011**
КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
283	288	285

«Химзавод фторсолей» изготавливает уникальную фторсодержащую продукцию: высококачественные соли и кислоты квалификации «Ч», «ХЧ», «ОСЧ». Высокое качество продукции, соответствующее заявленной спецификации, является основным нашим конкурентным преимуществом. Развитие собственного производства позволило создать площадку для реализации исследовательских проектов и апробации новых технологий. Мы готовы предложить не только сертифицированную продукцию, но и перспективное сотрудничество в поиске новых решений для Вашего бизнеса.

Анна Сергеева | Исполнительный директор ООО «Химзавод фторсолей»

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Производство машин и оборудования



Микроэлектроника и приборостроение



Фармацевтика



Химическая промышленность



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Сертифицированная система менеджмента качества



Жесткое соблюдение сроков

О КОМПАНИИ:

На протяжении 25 лет ООО «КоролёвФарм» специализируется на контрактном производстве косметических средств и биологически активных добавок к пище, а также производстве сырья для косметической промышленности.

На предприятии внедрена и действует система менеджмента качества в соответствии с требованиями международных стандартов ГОСТ Р ИСО 9001-2008г, а также система менеджмента безопасности пищевых продуктов в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 22000-2007г (НАССР). В 2009 году компания вышла на международный уровень признания системы менеджмента качества и безопасности продукции. Высокий уровень развития системы менеджмента был подтвержден международной экспертной оценкой компании RQA Providing Solutions from Concept to Consumption.

С 2010 года «КоролёвФарм» является постоянным членом Российской Парфюмерно-Косметической Ассоциации. Фирма имеет диплом о награждении «Золотым сертификатом качества» в рамках Международной программы Global Quality Promotion Program. Золотой Сертификат Качества - это узнаваемый по всему миру знак признания лидером в своей отрасли. Сертификат вручается лауреатам Программы Global Quality Promotion GQP — инновационной системы сертификации бизнеса.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 165

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 1,8 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В 2013 году в компанию ООО «КоролёвФарм» (Россия) обратилась компания SARL «CREMA» (Франция), основная специализация которой – контрактная упаковка промышленных товаров логистика и складское хранение. Руководство CREMA преследовало задачу выхода компании на рынок поставщиков косметической продукции путём создания продукции и нового бренда, конкурирующего с компаниями L'Occitane, Lancome и L'Oreal.

При проработке возможных вариантов реализации поставленной задачи, сотрудниками CREMA было сформировано техническое задание на разработку линии косметических средств, состоявшей из 60 позиций. Основные требования к продукции включали использование премиальных материалов, а также отличие от конкурирующих брендов в широком применении инновационных технологий и более низкой себестоимости производства. По итогам проведения международного тендера победу одержала компания «КоролёвФарм».

По итогам реализации проекта команда «КоролёвФарм» успешно разработала и изготовила инновационное оборудование для производства наноэмульсий НЭОФОРМ 2000П совместно с российскими партнерами, а также разработала технологию для 60 видов косметических средств, которые были экспортированы во Францию.

ГОД СОЗДАНИЯ 1991

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
139	146	173

ООО «КоролёвФарм» является предприятием полного цикла – от разработки технического задания до производства промышленной партии. Компания работает со всеми заказчиками на основе индивидуализированного подхода, предоставляя все возможные преимущества: маркетинговую, информационную и техническую поддержку, партнерские программы. Мы можем предложить внедрение уникальных технологий, разработку и производство нанопродукции с уникальными сенсорными свойствами. Мы не делаем безосновательных заявлений, не ставим недостижимых целей и дорожим своей репутацией.

Николай Нужненко | Генеральный директор ООО «КоролёвФарм»



КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



- Готовность решать нестандартные задачи
- Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика
- Специализированные и отраслевые сертификаты
- Сертифицированная система менеджмента качества
- Возможность оказания услуг без готовой документации



www.ap-raviv.ru

АРК

ООО «АП-Равив-Компоненты»

Владимирская область
г. Владимир

О КОМПАНИИ:

Основное направление производственной деятельности ООО «АРК» - это изготовление автокомпонентов: систем стеклоотмыва, комбинаций приборов, комплектующих бамперов, деталей интерьера и экстерьера. ООО «АРК» производит изделия из полимерного сырья методом однокомпонентного или двухкомпонентного литья под давлением. Процесс литья может варьироваться в зависимости от особенностей необходимого изделия. Наличие у компании сертификата качества, высокотехнологичного оборудования, высококвалифицированного персонала позволит осуществить запросы потребителей в любой сфере (медицина, автомобильная промышленность, детские товары, бытовая продукция, пищевая промышленность и других).

Еще одно направление деятельности «АРК» - изготовление пресс-форм для литья под давлением с помощью субподрядчиков в России, Европе, Китае и Индии. Высокий уровень качества изделий «АРК» позволяет использовать их на линиях сборки Форд, ВАЗ, ГАЗ, VW, Renault, Nissan, PSA и других компаний. Компания открыта для любых проектов и готова воплотить их в минимальные сроки.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО
СОТРУДНИКОВ **141**

ВЫРУЧКА
НА 1 СОТРУДНИКА **1,7**
МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

ООО «АРК» осуществляет серийные поставки автомобильных компонентов в рамках локализации проектов и смогло стать одним из главных поставщиков для таких автомобильных концернов, как АО «МАГНА Автомотив Рус», ООО «Рейдел Аутомотив Рус», ООО «Форесия Аутомотив Девелопмент», ООО «Таката Рус», ООО «ПСМА Рус» и др.

В частности, по заказу Faugescia командой «АРК» было спроектировано и проведено техническое сопровождение при производстве захватов для извлечения изделий из пресс-форм, что позволило снизить время переналадки, риск неправильного съема изделий, впоследствии обеспечив улучшение качества поверхности изделий.

В рамках проекта с Magna «АРК» были сконструированы специальные сборочные приспособления, минимизировавшие ручной труд и снизившие уровень брака при сборке в 10 раз.

ГОД СОЗДАНИЯ **2007**

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

Год	2015	2016	2017
Количество клиентов	24	23	21

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Автомобилестроение
и производство
автокомпонентов



ООО «АРК» - совместное Российско-Израильское предприятие. Специалисты израильской компании осуществляют поддержку при внедрении новых проектов. Наличие сертификата IATF 16949:2016 и соответствие системы менеджмента качества АРК международным стандартам по производству автокомпонентов дает нам возможность быть поставщиками первого и второго уровня для лидирующих предприятий автопрома. Мы находимся в логистической доступности для всех ключевых потребителей через Федеральную трассу «Москва – Уфа», связывающую Восток и Запад.

Роман Щибров | Генеральный директор



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



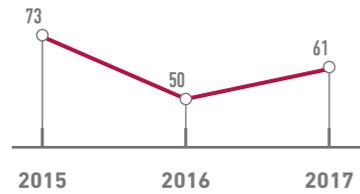
Сертифицированная система менеджмента качества

О КОМПАНИИ:

Компания ЗАО «ТЕХОС» специализируется на производстве высокоточной технологической оснастки, пресс-форм для резинотехнических изделий, штампов, кондукторов и других изделий по чертежам и образцам заказчика. Вторым направлением производственной деятельности является проектирование и изготовление нестандартного оборудования различного назначения.

Станочный парк ЗАО «ТЕХОС» составляет 360 единиц, все производственные мощности расположены на единой территории. Производственная структура компании включает заготовительный, штамповочный, сварочный участок, участок механообработки (в том числе оборудование с ЧПУ), термический и гальванический участок, инструментальный и ремонтно-механический участок, а также участок обработки древесины. ЗАО «ТЕХОС» располагает конструкторско-технологическим отделом, отделом технологического контроля, лабораторией, ремонтно-механическими и инженерными службами. На предприятии действует система менеджмента качества, сертифицированная по международному стандарту ISO 9001.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ 107

ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА 0,57 МЛН РУБ. / ЧЕЛ.

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

ЗАО «ТЕХОС» с 1991 года занимается производством запасных частей для подвижного состава РЖД. Зарекомендовав себя как ответственный и надежный поставщик, по просьбе «Росжелдорснаба» команда «ТЕХОС» запустила локализацию производства запчастей к электровозам, тепловозам, дизелям, компрессорам, локомотивам чешского и венгерского происхождения. В короткие сроки была освоена номенклатура деталей к электропоездам ЭР2, ЭР9 производства Рига (Латвия). По просьбе Департамента, ЗАО «ТЕХОС» произвел актуализацию чертежной документации совместно с ПКБ ЦТ. В результате удалось избежать контрафактных явлений при производстве запчастей и улучшить качество выпускаемой продукции согласно новым ГОСТам. По положительным заключениям от ремонтных служб дорог предприятие неоднократно номинировалось на звание лучшего поставщика и получало благодарности от Департамента локомотивного хозяйства.

ГОД СОЗДАНИЯ 1992
КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

2015	2016	2017
55	60	68

Компания «ТЕХОС» - это сплоченная команда высококвалифицированных инженеров! Предприятие ведет свою деятельность с 1938 года. Накопленный опыт, большой производственный потенциал позволяют выпускать конкурентоспособную, высококачественную продукцию. ЗАО «ТЕХОС» - предприятие полного цикла, от мощного заготовительного до современного механообрабатывающего и сборочного производства.

Александр Гусев | Генеральный директор ЗАО «ТЕХОС»



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика



Сертифицированная система менеджмента качества

О КОМПАНИИ:

Технический центр «Структура» предлагает полный спектр услуг по разработке и внедрению в производство изделий, а также выпуску опытных и малых партий, прототипов и опытных образцов. Компания объединяет несколько производственных площадок с общей конструкторской и технической базой. Это позволяет выполнять широкий перечень производственных услуг и задействовать специалистов различных направлений, отвечающих за проектирование изделий и технологий.

Команда технологического центра «Структура» обладает широким опытом разработки и подготовки производства изделий из металла, пластика, резины и оказывает услуги на любом этапе подготовки производства в области машиностроения, лёгкой и пищевой промышленности.

Компания обладает компетенциями в 3D моделировании изделий, обратном проектировании по образцу, а также в разработке и производстве технологической оснастки и оборудования для серийного производства. Собственные производственные мощности компании «Структура» нацелены на выпуск единичных изделий и мелких серий.

ВЫРУЧКА, МЛН. РУБ.



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



**КОЛИЧЕСТВО
СОТРУДНИКОВ 6**

**ВЫРУЧКА
НА 1 СОТРУДНИКА 0,4
МЛН РУБ. / ЧЕЛ.**

КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ



ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

В технический центр «Структура» обратилась компания-производитель автокомпонентов. Задача, поставленная заказчиком, предполагала переработку конструкции резинового громмента задней двери автомобиля. Командой центра была разработана конструкция изделия с модифицированным рядом параметров: изменена длина, наклон гофры, смоделировано положение и форма детали в открытом и закрытом состояниях.

В рамках подготовки запуска серийного производства компанией «Структура» было осуществлено изготовление опытных образцов громмента и крепежа без использования серийной технологической оснастки. Прототипы отливались по мастер-модели, напечатанной на 3D принтере. Данные образцы были направлены автопроизводителю и успешно прошли испытания.

ГОД СОЗДАНИЯ 2014

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ

Год	2015	2016	2017
Клиенты	15	26	57



КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ



Автомобилестроение и производство автокомпонентов



Медицинская промышленность



Микроэлектроника и приборостроение



Машиностроение

Технический центр «Структура» уже много лет оказывает содействие российским предприятиям в их подготовке к выпуску новой продукции. Мы имеем большой опыт в разработке изделий различного назначения. Применяем гибкий подход к решению ваших задач, работаем оперативно, профессионально и качественно. Наша компания открыта для сотрудничества и готова помочь реализовать ваши инновационные проекты.

Александр Карачёв | Директор



Готовность решать нестандартные задачи



Юридические гарантии безопасности интеллектуальной собственности заказчика

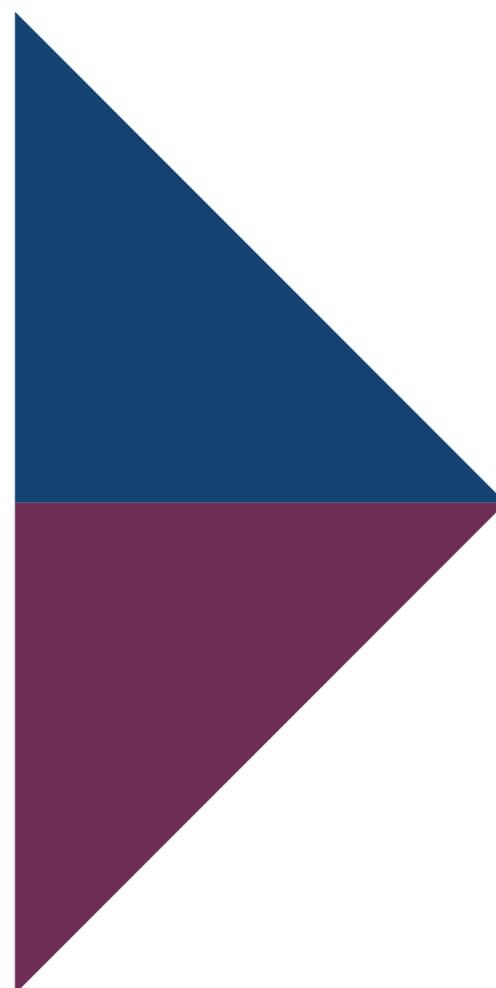


Возможность оказания услуг без готовой документации

УЧАСТНИКИ ОПРОСА РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

В ОПРОСЕ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ **87**
КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И
ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

ИЗ **27**
РЕГИОНОВ РОССИИ:



PROMWAD

Art-up studio

Karfidov Lab

Top 3D Shop

Вебстрелка

OSTEC

СКС

MASS ROBO

ИННОСТОРМ СТУДИО

ИХТЦ

2TC Engineering

БТОМО

Куранты

Ладуга

Екатеринбургское конструкторско-технологическое бюро

НИОКР

Пилотный центр «ПромБиоТех»

ФормулаКД

НПП СПЕЦАВИА

КоролёвФарм

КоролёвФармТех

NOVELNIM

СпецХимТехнология

КОРОНАР

НПО «СинтезПродукт»

POLYMIХ

РЕНЕССАНС КОСМЕТИК

SERVICE DEVICES

АРК

ХИМРОС

ZIAS MACHINERY

ЭЛЕСТА

НПП «ПАРК-ЦЕНТР»

Mikron

Элеси

Райт Электроникс

НИИ источников света имени А. Н. Лодыгина

АЛЬТАИР-ЭЛЕКТРО

2DFARMA

МосФарма

Химзавод фторсолей

ironconn

АЛТ Мастер

КАМА-Контракт

«НИЦЭВТ»

Кварк 3D

Orbit One

Прогресс Спецэлектроника

Pacific microelectronics

Фактор

АРКОДИМ-Про

НТЦ «ТСМ»

ЭКОИНВЕНТ

«ПФ-ФОРУМ»

НИЦЭВТ

«МикроЭМ Технологии»

Amber Workroom

ДЕРМА ПРОТЕК

TPV CIS

ЭНЕРКОМ

Центр прототипирования

Top Plast

Центр робототехники

Metallworking.ru

ОКБ «Механика»

ТАТХИМФАРМПРЕПАРАТЫ

ПО «Электроприбор»

Мобиль

«Ал-Тек»

МОРИОН

Inpharm

ELMANK

ТЕХОС

JABIL RUSSIA

ALDICO TECHNOLOGIES

СТМ

МОНОКРИСТАЛЛ

ФОЛИПЛАСТ

TEN MEDprint

ARTEK BRAIDING

TEN FAB

GENBORG

DI GROUP

Прогресс Спецэлектроника

DARСТАЛЬ

«КБ-71»

«ИВИТЕК»

НПП «Цифровые решения»



АССОЦИАЦИЯ КЛАСТЕРОВ И ТЕХНОПАРКОВ

Ассоциация организаций содействия развитию кластеров и технопарков – ведущая общественно-деловая организация России, объединяющая организации технологической и промышленной инфраструктуры в целях совершенствования условий социально-экономического развития и реализации научно-промышленного потенциала страны.

Ассоциация образована в 2011 году и объединяет более 65 организаций из 33 субъектов Российской Федерации, в том числе управляющие компании технопарков, нанотехнологических центров и особых экономических зон, центры кластерного развития, специализированные организации промышленных кластеров, корпорации развития регионов и другие организации.



ФОНД ИНФРАСТРУКТУРНЫХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Группа РОСНАНО

Фонд инфраструктурных и образовательных программ создан в 2010 году в соответствии с Федеральным законом № 211-ФЗ «О реорганизации Российской корпорации нанотехнологий». Целью деятельности Фонда является развитие инновационной инфраструктуры в сфере нанотехнологий, включая реализацию уже начатых РОСНАНО образовательных и инфраструктурных программ.

Высшим коллегиальным органом управления Фонда является Наблюдательный совет. Согласно уставу Фонда, к компетенции совета, в частности, относятся вопросы определения приоритетных направлений деятельности Фонда, его стратегии и бюджета. Председателем Правления Фонда, являющегося коллегиальным органом управления, является Председатель Правления ООО «УК «РОСНАНО» **Анатолий Чубайс**, генеральным директором Фонда — **Андрей Свиноаренко**.

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ
КОНТРАКТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ
2018



**АССОЦИАЦИЯ КЛАСТЕРОВ
И ТЕХНОПАРКОВ**



**ФОНД ИНФРАСТРУКТУРНЫХ
И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ПРОГРАММ**
Группа РОСНАНО