

Наш долг – проявить максимальную солидарность и помочь предприятиям в адаптации к новой реальности

Рассказывает генеральный директор
ООО «Остек-СМТ» Е. Б. Липкин



В настоящее время каждый из нас независимо от того, насколько успела пострадать от наступившего кризиса отрасль или конкретная компания, переживает стресс. Пандемия COVID-19 запустила часы нового времени, не только потребовав мобилизации ресурсов предприятий и жесткого финансового планирования, но и заставив почувствовать важность солидарности и взаимной поддержки. О том, какие изменения происходят сегодня в отрасли, как меняются коммуникации между участниками рынка и сотрудниками внутри организаций, как поддержать друг друга в непростые времена, мы поговорили с генеральным директором ООО «Остек-СМТ» Евгением Борисовичем Липкиным.

Евгений Борисович, пандемия новой коронавирусной инфекции не могла не повлиять на ситуацию в отрасли. Что изменилось на рынке для вас, как поставщика технологий и решений для создания и модернизации электронных производств?

То, что происходит из-за COVID-19, – новое явление для всех нас и для отрасли в частности. Очевидно, пандемия рано или поздно закончится, однако ситуация в отрасли стабилизируется не сразу. Ведь речь идет не о пандемии как таковой, а о кризисе экономики, для которого COVID-19 стал лишь триггером. О предстоящем

кризисе начинали говорить еще в конце 2019 года, но тогда, конечно, никто не мог и представить того, что мы видим сейчас. К сожалению, это только начало, и основные трудности нам еще предстоит преодолеть. Поэтому начинать действовать тем, кто этого еще не сделал, нужно уже сегодня, чтобы обеспечить конкурентоспособность предприятия, удержать и усилить позиции на рынке.

Вообще говоря, можно выделить три стратегии поведения предприятий в условиях неопределенности: переждать, пока всё не стабилизируется, заморозить проекты развития, а после пытаться

работать «как прежде»; адаптироваться к ситуации на рынке и продолжать двигаться намеченным ранее путем; перестроить производственную и бизнес-стратегию в сторону новых правил игры, новых технологий, новых рынков.

Сегодня по нашим заказкам мы видим, что большая часть компаний пока сохраняет свою активность и не приостанавливает проекты модернизации и развития производств. Однако мы понимаем, что настоящий кризис еще не наступил, его влияние мы ощутим несколько позже.

В то же время мы видим приток новых запросов от заказчиков, которые с нами ранее не работали и даже исторически сотрудничали с другими поставщиками и интеграторами. Мы это объясняем в первую очередь тем, что в условиях неопределенности и глобальной нестабильности растет сумма рисков, связанных с выбором ненадежных или нестабильных партнеров, которые в сложных экономических условиях могут подвести при сдаче проектов или просто исчезнуть с рынка. Ключевое значение при выборе партнера сегодня, как и при любом кризисе, приобретает оценка рисков. Поэтому чем дольше компания устойчиво работает на рынке, чем она крупнее или крупнее структура, в которую находит, чем больше вы знаете про нее, ее руководителей и ключевых сотрудников, тем большее доверие она вызывает в отношении исполнения своих обязательств. Именно наша репутация, построенная на том, что команда Остек-СМТ уже 29 лет стабильно выполняет свои обязательства перед заказчиками и имеет, по нашему мнению, одну из наиболее сильных и устойчивых позиций на рынке, так важна сегодня для заказчика.

Более того, на протяжении последних лет мы активно движемся в сторону цифровизации не только в части разработки программных комплексов для сборочно-монтажных производств, удовлетворяющих концепции «Индустрия 4.0», но и в части оцифровки всех внутренних процессов, развития онлайн-инструментов коммуникаций.

Это помогло в текущей ситуации?

Конечно. Так, мы достаточно спокойно перешли на удаленную работу. В части выстроенных онлайн-коммуникаций и бизнес-процессов у нас всё уже было отлажено, и мы полноценно работали по текущим и новым проектам с самого первого дня самоизоляции.

Важной задачей, с которой нам удалось справиться, стала поддержка удаленной команды

и сохранение командного духа, включая поддержание вовлеченности сотрудников в задачи компании и заказчиков, движение к общей цели, удержание связи с коллективом, взаимную поддержку и помощь.

Наиболее сложным для нас было полностью отказаться от живого общения с заказчиками – запланированных встреч, семинаров, весенней отраслевой выставки. И это при том, что мы уже не первый год смещаем вектор коммуникаций в сторону онлайн, все информационные материалы по предлагаемым нами решениям, технологиям и оборудованию уже не первый год ориентированы в первую очередь на онлайн-формат.

В условиях неопределенности и глобальной нестабильности растет сумма рисков, связанных с выбором ненадежных или нестабильных партнеров

Конечно, онлайн-формат более оптимален с точки зрения временных затрат, он позволил нам провести большее количество переговоров, но всё же у нас есть большое желание встречаться с заказчиками лично. Мы надеемся, что сможем вернуться к очным встречам уже осенью.

Действительно, в нынешней ситуации многие не только стали шире использовать онлайн-инструменты коммуникации, но и особенно остро ощутили, насколько важно личное общение. Но помимо такого общения, те же выставки, посещение демозалов и т. п. – это еще и, скажем так, естественная интерактивность: возможность заглянуть в оборудование, задать только что возникший вопрос. Может ли онлайн-инструментарий решать подобные задачи?

Современные технологии открывают большие возможности в этом отношении.

Так, в ближайшее время мы предложим рынку наше новое мобильное приложение дополненной реальности, скачав которое, любой желающий сможет пройти онлайн по цифровому сборочно-монтажному производству и детально познакомиться с отдельными решениями, предлагаемыми Остек-СМТ. В прошлом году мы выпустили 3D-модель сборочно-монтажного цеха

на технологии виртуальной реальности, которое вызвало большой интерес заказчиков. Рассчитываем, что новый инструмент охватит еще больше пользователей и вызовет высокую их активность благодаря формату онлайн-приложения.

Это уже второе мобильное приложение, созданное нашей компанией. В начале текущего года мы предложили действующим заказчикам сервисное приложение, которое делает процесс отправки и контроля исполнения заявки на сервис более удобным и прозрачным.

В ближайшее время мы предложим рынку наше новое мобильное приложение дополненной реальности, скачав которое, любой желающий сможет пройти онлайн по цифровому сборочно-монтажному производству

Конечно, на этом мы не планируем останавливаться. Сейчас в работе еще несколько проектов, которые помогут нашим заказчикам решать профессиональные вопросы удаленно, без перемещения между городами.

Сейчас много обсуждается вопрос мер поддержки отдельных отраслей, не только радиоэлектронной. Как правило, под такими мерами понимается государственная поддержка. Но ваша компания в определенном смысле всегда занималась поддержкой своих заказчиков. Можно ли этот опыт экстраполировать на текущую ситуацию?

Безусловно можно. Помимо оцифровки инструментов и процессов и перехода в цифровую среду, приоритетной задачей Остек-СМТ на 2020 год является как раз разработка мер поддержки предприятий отрасли.

Наши меры поддержки направлены на создание действенных антикризисных предложений для реализации задач модернизации производств и запуска новых производственных линий. У нас есть прямой интерес в том, чтобы заказчики были конкурентоспособными, росли и развивались, не уходили с рынка и оставались с нами надолго.

Совместно с нашими партнерами – ведущими мировыми производителями оборудования – мы сформировали ряд крайне выгодных предложений

на технологические комплексы и решения для поверхностного монтажа. Во-первых, мы договорились о специальных ценах на широкий ряд оборудования и надеемся, что выделенных квот производителей нам хватит, чтобы удовлетворить все запросы заказчиков в этом году. Во-вторых, все предложения включают весь необходимый набор услуг по пусконаладке и инструктажу, а также расширенную двухлетнюю гарантию, технологическое обучение, онлайн-поддержку и доступ к базе знаний. Это позволит снизить риски эксплуатации оборудования и, как следствие, вероятность незапланированных потерь.

Данные предложения будут доступны не только нашим постоянным заказчикам, но и любому предприятию из сферы радиоэлектроники и приборостроения.

Важно отметить, что все решения наполнены духом высоких технологий и интересными техническими возможностями. Речь не идет об экономии за счет качества и функциональности.

Также в качестве дополнительной меры поддержки мы предлагаем специальные программы лизинга от наших финансовых партнеров. Думаем, что в текущих условиях интерес к таким программам значительно возрастет.

Конечно, поддержка касается не только проектов по запуску новых сборочно-монтажных линий и установок, но и эксплуатации действующего оборудования. Здесь мы предлагаем антикризисные скидки на запасные части, готовим новые пакеты сервисного обслуживания. Также мы будем стараться гибко реагировать на запросы заказчиков и рынка в целом и предлагать ответные меры.

Мы сейчас мало знаем о том, сколько продлится текущий кризис и к каким последствиям он приведет. В любом случае будут просадки и потери. Наверняка будут и взлеты у тех предприятий, которые смогут не просто адаптироваться к новым реалиям, но сделать рывок вперед. Вместе с тем, в отличие от предыдущих кризисных периодов, как российский, так и мировой рынки претерпят значительные изменения. Мы будем жить уже в совершенно новой эпохе, в которой фундаментом и главным приоритетом станут доверие и солидарность. Поэтому мы, Остек-СМТ, сейчас делаем максимум, чтобы помочь нашим заказчикам адаптироваться к новой реальности с минимальными потерями.

Спасибо за интересный рассказ.

*С Е. Б. Липкиным беседовал Ю. С. Ковалевский
Фото: О. Ф. Слепян*