

Доломант: итоги и перспективы

На вопросы журнала «Современная электроника» отвечает Вадим Лысов, заместитель генерального директора по коммерческим вопросам ЗАО «НПФ «ДОЛОМАНТ».

С.Э.: Каковы итоги работы компании «Доломант» в 2011 г.?

В.Л.: В целом 2011 г. оказался благополучным. Компания ведёт несколько направлений деятельности, и у каждого из них – свой жизненный цикл, сезонность, «возраст», условия развития и реакция рынка. Оборот продукции, поставляемой предприятиям ОПК, остался на уровне 2010 г. А вот клиентская база увеличилась более чем на 30% – и это позитивное изменение. На рынке появились новые разработки наших инженеров. Контрактное производство электроники увеличилось на 25%. Компания уверенно занимает заметную долю в контрактном производстве ответственной электроники. Отмечается увеличение числа современных комплексных НИОКР и перевод установочных партий прошлых лет в серийные выпуски. Новое направление – производство заказных изделий для АСУ и встраиваемых систем военного, двойного назначения и атомной энергетики, – в свою очередь, растёт устойчиво и большими темпами – 100% в год, что подтверждает правильность взятого нами курса на повышение уровня интеграции поставляемых на рынок решений.

С.Э.: Выросла ли активность компании по сравнению с 2010 г.? В каких выставках и конференциях принял участие «Доломант»?

В.Л.: В основном мы придерживаемся традиционных мероприятий. Это профильные выставки и конференции: «ЭкспоЭлектроника», «Производство печатных плат и монтаж компонентов», МАКС, «Живая электроника»,

семинар-презентация решений «Доломант» для ключевых клиентов. В качестве посетителей наши специалисты побывали на многих выставочных мероприятиях отраслевых направлений, на которых работают состоявшиеся и потенциальные партнёры и заказчики «Доломант». Уделено заметно больше внимания размещению технических и информационных материалов в профильных изданиях, обновлению и интернет-продвижению сайта компании.

С.Э.: Какие тенденции развития рынка электроники ответственного применения Вы можете обозначить?

В.Л.: Перечислю ключевые:

- существенный рост потребности в высоких, современных технологиях изготовления новых продуктов (НИОКР, установочные партии);
- увеличение сложности проектов (технологически, в объёме работ, в настройках и испытаниях);
- рост потребности в кооперации на интеллектуальном уровне: совместная работа конструкторов, разработчиков, вовлечение технологов на предпроектной стадии жизни изделий;
- повышение спроса на готовые, законченные форматы изделий, а не на полуфабрикаты, как было принято до 2008 г.

С.Э.: Каковы планы компании на 2012 г.? Чего хотите добиться, в каких мероприятиях планируете участвовать?

В.Л.: Государственная программа вооружения на 2011–2020 гг. предусматривает объём финансирования Гос-



оборонзаказа в размере 20 трлн. руб. А это значительный рост НИОКР, установочных партий и серийного изготовления электроники самых современных образцов. К этому мы готовились, и есть основание ожидать, что «Доломант» увеличит долю заказов для ОПК до 25...35% от общего объёма выполненных заказов. Это касается поставки серийных и импортируемых изделий. В части контрактного производства электроники наряду с ростом заказов специального назначения укрепляются направления, связанные с ответственными гражданскими областями применения. Речь идёт о продукции высокой интеллектуальной ёмкости, но не массовой серийности, а электроники ответственного применения, тесно связанной с полным процессом НИР–НИОКР–серия–модернизация в отраслях, влияющих на техногенную, экологическую и информационную безопасность страны. В планах на 2012, которые уже начали реализовываться в конце 2011 г., существенное, в два раза, расширение и модернизация цеха финишной сборки изделий (шкафы, стойки), освоение автоматизированной линии нанесения влагозащитных покрытий, совершенствование внутренней логистики предприятия. Хотелось бы через 3–5 лет увеличить традиционные технологические и производственные возможности в 2–3 раза по сравнению с днём сегодняшним и своевременно освоить наиболее востребованные «завтрашние» процессы производства. Не все, но значимые. И в них обязательно быть как минимум профессионалами, а как максимум – лидерами направлений в России!

