

Интервью с генеральным директором АО «Завод «Снежеть» на выставке «Экспоэлектроника-2022»

«Экспоэлектроника» является крупнейшей российской выставкой электронных компонентов, модулей и комплектующих. Уже 24 года «Экспоэлектроника» носит статус ведущей выставки электронной отрасли. На ней широко представлены электронные, полупроводниковые, электромеханические, пассивные компоненты, печатные платы и микросхемы, дис-

плеи, встраиваемые системы и многое другое.

В этом году выставка традиционно проводилась при государственной поддержке и привлекла ведущих лидеров электронной отрасли. На «Экспоэлектронике-2022» редакция журнала взяла интервью у многих представителей наиболее перспективных компаний – производителей электронных компо-

нентов, ролики с участием которых вы можете смотреть на нашем YouTube-канале. Одной из наиболее запоминающихся встреч стала беседа с генеральным директором АО «Завод «Снежеть» **Кристиной Дунаевой**.

– Для нас, в первую очередь как производителя ЭКБ, это действительно непростое время. С одной стороны, конечно, сложный период ввиду санкционных запретов, но оптимальный для роста и развития. Поэтому в текущем году участие в отраслевых мероприятиях для нас особенно актуально. Мы видим, что наши заказчики сейчас уже иначе смотрят и реагируют на отечественных производителей внутри страны, особенно проявляют интерес ко всем анонсированным разработкам. Особенно обращают внимание на все новинки, которые мы последние годы у себя на предприятии и конструировали, и проектировали, и, естественно, запускали серийное производство. Участие в «Экспоэлектронике» даёт возможность найти новые пути взаимодействия внутри холдингов предприятий по разным отраслям нашей промышленности, даёт дополнительные возможности открыть для себя новые перспективные направления в производстве электроники и не только. Надеемся, что уже в следующем году мы сможем порадовать наших заказчиков новыми серийными изделиями.

– С какими запросами приходят в основном к вам сейчас?

– Самый топовый вопрос – какие разъёмы мы можем заменить, являются ли они прямым аналогом, каковы сроки поставки; насколько наши цены отличаются от европейского и азиатского рынков. Все пытаются в максимально сжатые сроки провести замену импорту, приобрести новую для предприятия продукцию с минимальными трудовыми и финансовыми затратами. На многих промышленных предприятиях, естественно, требуются дополнительные испытания новой продукции, что серьёзно увеличивает время исполнения заказа для конечного потребителя.



К.В. Дунаева – генеральный директор АО «Завод «Снежеть»



Экспозиция АО «Завод «Снежесть» на выставке

– То есть наши потребители уже не возлагают такие большие надежды на Китай, на Азию в плане замены, а смотрят куда больше в сторону отечественных производителей?

– Естественно, желание продолжать работу с Азией, Китаем и Европой и Соединёнными Штатами присутствует. Но есть определённые нюансы в отношении ценового диапазона и номенклатурной линейки, логистики. Продолжительное время, возможно, в силу привычки, многие предприятия закупали комплектующие у зарубежных компаний. Но благодаря встречам разработчиков, производителей и потребителей на совместных отраслевых мероприятиях участники рынка познакомились ближе. Мы встречаемся на форумах, обсуждаем актуальные вопросы на конференциях и семинарах. Выставка – тоже удобная площадка для взаимодействия. Многие клиенты обращаются к нам с вопросом, можно ли провести аудит, посмотреть на нашу производственную площадку, используем ли мы импортное сырьё, независимы ли мы? Да, мы независимы, «Снежесть» – завод полного производственного цикла, мы работаем с проверенными отечественными поставщиками сырья и металлов.

– То есть ваше предприятие без обмана, честно производит всё полностью из отечественных комплектующих, материалов? То есть вы абсолютно не зависите ни от каких внешних рынков?

– Конечно, но мы прекрасно понимаем, что даже внутри страны некоторые преграды остаются, но хотя бы нет рисков по срокам поставок и наличию.

– Я сам с удивлением для себя узнал, что «Снежесть» производит ещё и разьёмы для пневматики и гидравлики. Всегда думал, что вы производите только электротехнические разьёмы: радиотехнические, например. Эта продукция в общем объёме большую долю занимает?

– На сегодняшний день выпуск быстроразъёмных гидравлических соединителей занимает не столь большую долю в целом на предприятии. Но в этом новом для нас проекте мы видим для себя огромный потенциал. В настоящее время на территории нашей страны подобные соединения категории качества ВП не производятся. Сегодня АО «Завод «Снежесть» – единственное предприятие, которое на эту работу нацелено. Мы открыли ОКР, в текущем году мы планируем их закрыть. Гражданским предприятиям мы уже поставляем БРС, у предприятия неплохие результаты по текущим задачам, которые мы ставили для себя в реализации этого проекта. Надеемся, что в 2023 году мы значительно расширим базу потребителей как в гражданском секторе, так и среди предприятий военной отрасли.

– А кто потребители этих разьёмов?

– Гидравлические БРС или жидкостные соединители чаще применяют в системах охлаждения. Один из основных

заказчиков – концерн «Алмаз-Антей». Также в гражданской авиации их широко используют. Быстроразъёмные соединения применяют во многих отраслях.

– Какие планы у вас по расширению ассортимента? По импортозамещению?

– Наш вектор развития – наращивание объёмов по новым направлениям. Например, активно развиваемся в проектировании и производстве штампов и пресс-форм. В это направление мы в прошлом году вложили максимальный инвестиционный портфель, а в этом году мы уже пытаемся максимально загрузить новое оборудование. Гидравлические разьёмы ещё вчера ни у кого не ассоциировались с заводом «Снежесть», и уж тем более никто не предполагал, что они будут производиться с военной приёмкой в короткие сроки, с претензией на европейский уровень качества. При этом, конечно же, мы не оставляем без внимания и другие потребности клиентов. Сейчас выполняем ряд сторонних проектов по заявкам потребителей на воспроизводство абсолютно новых изделий по их требованиям, в том числе и в рамках импортозамещения. Мы не останавливаемся на достигнутом: расширяемся, анализируем, делаем выводы. Направления роста диктует рынок. Мы ориентируемся на крупных игроков, и от того, насколько правильно работаем мы со своей стороны, заказчики с их стороны, и зависит развитие нас как предприятия и отрасли в целом.

