29/120 декабрь 2020

With the support of the CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ.

Итоги года пандемии

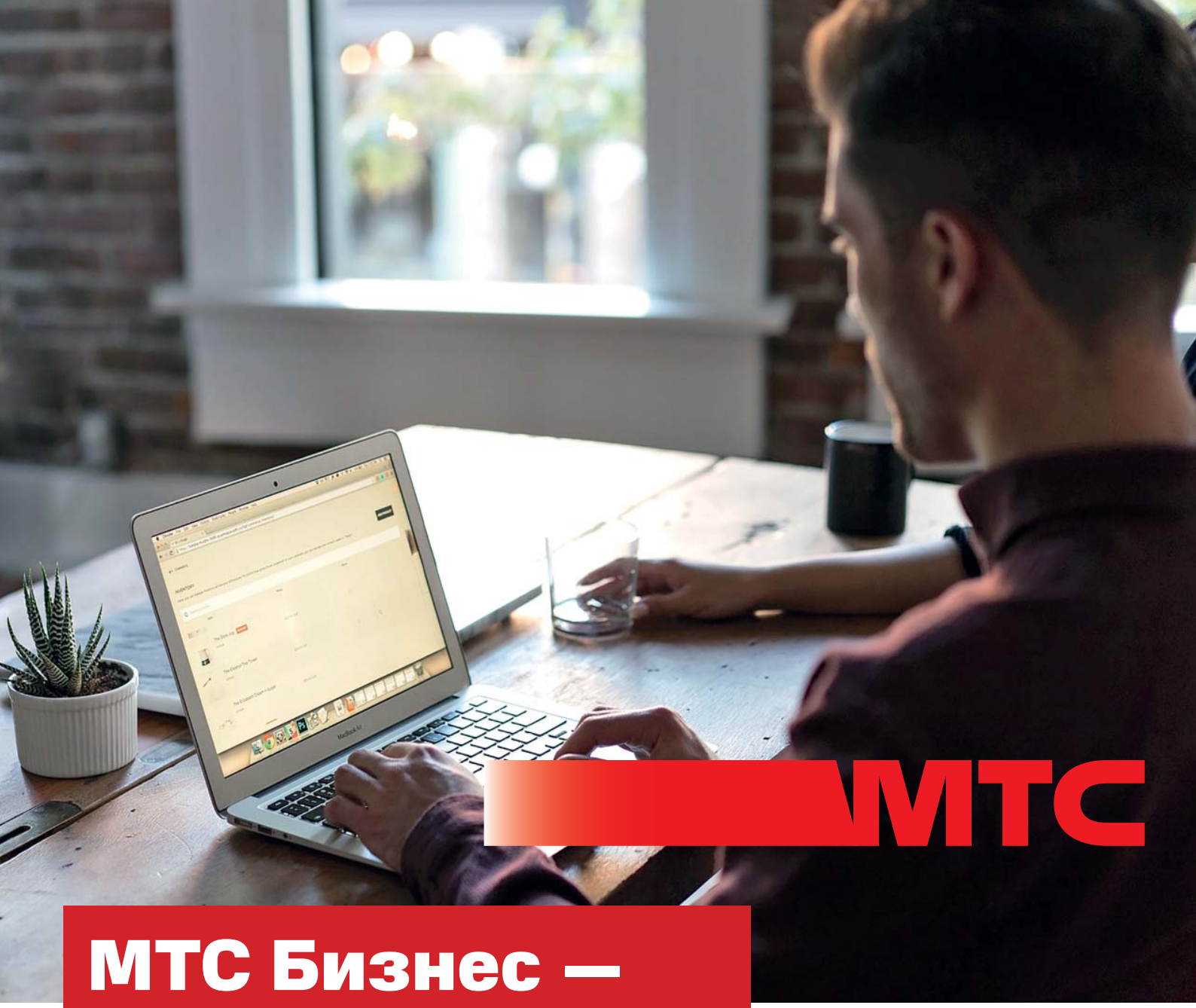
САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ

РОССИЯ – КАЗАХСТАН: ПАРТНЁРСТВО В ДЕЙСТВИИ

Александр Кульков,

генеральный директор «Мессер Каттинг Системс»:

«ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА МНОГИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ И МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ – НАЛИЧИЕ ОБОРУДОВАНИЯ КОМПАНИИ MESSER»



МТС Бизнес — для тех, кто занят своим делом

ИНСТРУМЕНТЫ ПОД КОНКРЕТНЫЕ НУЖДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ:

ПРОДАЖИ ПРОЕКТЫ ЗАДАЧИ РЕКЛАМА
ПРОВЕРКА ПОСТАВЩИКОВ И ПАРТНЁРОВ —

Сайт для бизнеса
https: //moskva.mts.ru/business

Контактный центр:
8 (800) 250-09-90

Реклама

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

Учредитель и издатель:
ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
при поддержке ТПП РФ
Редакционная группа:
Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова
Главный редактор:
Мария Сергеевна Суворовская
Редактор номера:
София Антоновна Коршунова
Заместитель директора по коммерческим вопросам:
Ирина Владимировна Длугач
Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**
Перевод: **Мария Ключко**
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Адрес редакции:
143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.
E-mail: **mail@b-d-m.ru**
Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)**
Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.
Russian Business Guide № 29/120 Декабрь 2020
Подписано в печать 17.12.2020 г.
Тираж: **30000**
Цена свободная.
Использованы фотографии:
Александр Юрьевич Падежов

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+

Founder and publisher:
BUSINESS DIALOG MEDIA LLC
with the support of the CCI of Russia
Editing Group: **Maxim Fateev, Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**
The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**
Managing Editor: **Sofiya Antonovna Korshunova**
Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**
Designer: **Alexandr Lobov**
Translation: **Maria Klyuchko**
Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.
Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.
Materials are not reviewed and returned.
Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966**
e-mail: **mail@b-d-m.ru**
tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700**
Publisher: Business-Dialog Media LLC
Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.
Russian Business Guide № 29/120 December 2020
Passed for printing on 17.12.2020
Edition: **30000 copies**
Open price
Photos used: **Padezhov Alexander Yuryevich**

ОФИЦИАЛЬНО | OFFICIALLY

2 **ПАРТНЁРСТВО В ДЕЙСТВИИ**
PARTNERSHIP IN ACTION

6 **ТОП-5 ПОСТАВЩИКОВ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ**
TOP 5 SUPPLIERS OF MACHINERY AND EQUIPMENT

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ | COVER STORY

10 **ЛУЧШИЙ ОПЫТ НЕМЕЦКИХ ИНЖЕНЕРОВ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**
THE BEST PRACTICES OF GERMAN ENGINEERS FOR RUSSIAN INDUSTRY

ИНДЕКС КАЧЕСТВА | QUALITY INDEX

16 **ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ EKF: ЗНАЕМ ТОЛК В ЭЛЕКТРОРЕШЕНИЯХ**
ELECTRICAL EQUIPMENT EKF: WE ARE EXPERTS IN ELECTRICAL SOLUTIONS

20 **АНДРЕЙ СОКОЛОВ: «ТЕХНОПАРК – ИЗМЕНЧИВАЯ ЭКОСИСТЕМА»**
ANDREY SOKOLOV: "TECHNOPARK IS A CHANGING ECOSYSTEM"

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА | MISSION POSSIBLE

24 **СЕРГЕЙ ТУБОЛЕВ, «КОЛНАГ»: «ИННОВАЦИИ СОЗДАЁМ САМИ!»**
SERGEY TUBOLEV, KOLNAG: "WE CREATE INNOVATIONS OURSELVES!"

26 **САРА ОКС: «ЛЮДИ – ЭТО БОЛЕЕ ТВЁРДАЯ И НАДЁЖНАЯ ВАЛЮТА»**
SARA OKS: "PEOPLE ARE A SAFER AND MORE RELIABLE CURRENCY"

ОФИЦИАЛЬНО | OFFICIALLY

28 **ВИКТОР ШАМРАЙ: «МЫ – НЕ ПОСРЕДНИКИ, А ЧАСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СООБЩЕСТВА, И ДЕЙСТВОВАТЬ ДОЛЖНЫ КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ»**

ИНДЕКС УСПЕХА

32 **АЛЕКСАНДР ХАБАРОВ, ООО «АЭП»: «НАША ТЕХНОЛОГИЯ ИМЕЕТ БЛЕСТЯЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ВО ВСЁМ МИРЕ!»**

36 **«УМНАЯ ДОРОГА» СМАРТС**

38 **БИЗНЕС С АКТИВНОЙ ЖИЗНЕННОЙ ПОЗИЦИЕЙ**

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ

40 **ОЛЕГ РОЖКОВ, «СИРИУС-ТЛТ»: «ДЛЯ НАШИХ КОНСТРУКТОРОВ НЕТ НЕРЕШАЕМЫХ ПРОБЛЕМ!»**

42 **АННА СМИРНОВА: «МИССИЯ MIRTOLLI – СФОРМИРОВАТЬ В РОССИИ РАЗВИТУЮ КУЛЬТУРУ СНА!»**

44 **НИКОЛАЙ ДАРЬИН, КОМПАНИЯ «М9»: «МЫ СОЗДАЛИ АЛЬТЕРНАТИВУ СПИРТОВЫМ АНТИСЕПТИКАМ И ДОКАЗАЛИ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»**

46 **«ЭФЛАЙТ»: ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ**

ПАРТНЁРСТВО В ДЕЙСТВИИ

Стратегия поступательного развития партнёрских отношений Казахстана и России ежегодно обсуждается на Форуме межрегионального сотрудничества. В 2020 году из-за пандемии коронавирусной инфекции форум пришлось перенести, но работа по сохранению объёмов торговли продолжается.

О коммуникации государства и бизнеса с целью расширения торгово-экономического сотрудничества рассказал торговый представитель Республики Казахстан в Российской Федерации Нурлан Борамбаев:

«Форум, который проводится ежегодно начиная с 2003 года, стал драйвером расширения торгово-экономического сотрудничества между нашими государствами».

– В каких направлениях сегодня ведёт свою деятельность Торговое представительство РК в РФ?

– Торговое представительство Республики Казахстан в Российской Федерации много лет осуществляет деятельность, направленную на развитие экономических связей, содействие продвижению казахстанских экспортных проектов, привлечение инвестиций и передовых технологий в Казахстан.

За годы работы торговое представительство стало надёжным мостом, который связывает экономики наших стран. Благодаря совместным усилиям ежегодно увеличиваются товарооборот и взаимные инвестиции.

Несмотря на то, что пандемия вызвала спад деловой активности, мы ведём активную работу с казахстанскими и российскими деловыми кругами, органами власти для выявления новых возможностей дальнейшего взаимовыгодного торгово-экономического и межрегионального сотрудничества.

Практически все российские субъекты поддерживают партнёрские отношения с областями Казахстана. Наиболее тесные партнёрские отношения, конечно, у российско-казахстанского приграничья: оно включает в себя территории 12 российских регионов и семь казахстанских областей. Данные территории – большой растущий рынок, который мы совместно развиваем, в том числе упрощая процедуры торговли, наращивая инвестиции, улучшая транспортную и сопутствующую инфраструктуру.

Хочу отметить, что в рамках 16-го форума между Казахстаном и Россией подписано 20 двусторонних документов, в том числе коммерческих. Одним из важнейших подписанных документов является Концепция Программы приграничного сотрудничества «Россия – Казахстан», которая направлена на расширение и укрепление добрососедских и партнёрских отношений. Суть программы заключается в создании отдельного финансового механизма для совместного отбора и реализации российско-казахстанских проектов по направлениям, актуальным для приграничных регионов наших стран: экология, развитие малого и среднего предпринимательства, сохранение общего культурного наследия, безопасность на границе и развитие приграничной инфраструктуры.

– В чём видится успех дальнейшего развития сотрудничества Казахстана и России?

– Важным показателем развития двусторонних торгово-экономических связей является количество действующих совместных предприятий. В текущем году оно превысило отметку в 9 тысяч предприятий. Это число свидетельствует о высоком взаимном доверии между нашими странами.

Залог дальнейшего успешного взаимодействия Казахстана и России мы видим в углублении двусторонних кооперационных связей.

Интеграция в этой сфере перешла на новый уровень с подписанием в 2019 году двустороннего Плана сотрудничества в области производственной и научно-технической кооперации и Программы совместных действий, которая предусматривает развитие казахстанско-российских предприятий, в том числе на базе существующих и новых производств на территории Казахстана, а также позволит построить в стране заводы по выпуску сельскохозяйственной, грузовой и легковой автотехники.

Казахстан и Россия обладают огромными возможностями по производству сельскохозяйственных товаров. Мы наблюдаем, как разные страны на фоне спада мировой торговли бросили все свои усилия на обеспе-

чение продовольственной безопасности. Необходимо продумать механизмы укрепления взаимодействия наших стран в этом вопросе, а также в вопросах максимального производства собственной готовой продукции и выхода на внешние рынки.

– Весомым звеном в стратегическом партнёрстве наших государств являются инвестиции. В каких инвестиционных проектах принимают участие наши страны?

– Начиная с 2005 года в экономику Казахстана привлечено более 15 млрд долл. прямых российских инвестиций. В свою очередь, казахстанские инвестиции в Россию составили 4,3 млрд долл. В настоящий момент реализуется свыше 50 крупных инвестпроектов с российским участием, в том числе в автомобилестроении, сельхозмашиностроении, железнодорожном машиностроении, атомной энергетике и химической отрасли.

В 2020 году в Жамбылской области начато освоение месторождений фосфоритового бассейна Каратау. На основе межправительственного Соглашения о реализации проекта «Строительство и эксплуатация завода по выпуску минеральных удобрений» планируется запустить новое производство мощностью до 1 млн тонн и создать порядка 1200 рабочих мест.

Проект улучшит эффективность использования природных ресурсов, сохранит экологию региона и принесёт долгосрочный социально-экономический эффект всем его участникам.

Подписанное межправительственное соглашение позволит расширить действующее производство и приступить к реализации новых планов. Подобные соглашения – ещё один последовательный шаг по углублению интеграции.

– В настоящее время в Казахстане создаётся национальная товаропроводящая система. Расскажите о ней подробнее.

– Национальная товаропроводящая система будет состоять из оптово-распределительных центров (ОРЦ), которые обеспечат эффективное перемещение продукции от производителей через торгово-логистические компании и ретейлеров до потребителя.

Сеть ОРЦ будет интегрирована в торговую инфраструктуру Республики, образует единую экосистему, что значительно расширит рынок сбыта сельхозпродукции. Подобные проекты есть и в России. Например, компания «РосАгроМаркет» при поддержке государства планирует построить федеральную сеть оптово-распределительных центров. Потребность в такой системе продиктована экономическими и социальными интересами, а также необходимостью развития экспортного потенциала и агропромышленного комплекса наших государств. Инициативы Казахстана и ряда приграничных государств по созданию национальных товаропроводящих систем, состоящих из сети ОРЦ и агрологистических центров с аналогичным функционалом, позволяют внедрить единые международные стандарты деятельности, обеспечить эффективное взаимодействие и сотрудничество путём интеграции создаваемых инфраструктур в единую товаропроводящую сеть.

– Торговое представительство Казахстана содействует выходу казахстанской продукции в федеральные и региональные торговые сети РФ. Какова потребность российских торговых сетей в текущем году?

– С целью продвижения казахстанской продукции на российском рынке Министерством торговли и интеграции РК и Торговым представительством РК в РФ был проведён анализ и выявлено 55 товарных позиций, по которым казахстанские предприятия могут нарастить экспорт обработанных товаров в Российскую Федерацию на сумму более 170 млн долл.

Что касается потребности российского рынка, Торговое представительство РК в РФ на постоянной основе ведёт работу по выводу казахстанской продукции в федеральные и региональные торговые сети России, привлекая к работе институты развития Казахстана с их мерами поддержки экспортёров, такие как АО «ЭСК KazakhExport», АО «Центр развития торговой политики QazTrade», АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта QazIndustry», а также местные исполнительные органы.

В результате организованных Торгпредством Казахстана бизнес-миссий представителей российских торговых сетей в Алматинскую и Туркестанскую области были определены необходимые объёмы круглогодичных поставок по 10 позициям плодоовощной продукции и заключены контракты на поставки в Москву, Санкт-Петербург и Краснодар.

Развитие агропромышленного комплекса Казахстана играет ключевую роль в экономике страны, увеличивает производительность труда и обеспечивает повышение уровня жизни основной части населения. В настоящее время в стране активными темпами реализуется государственная программа развития АПК.

– Переход бизнес-диалога в онлайн-пространство – требование сегодняшнего дня, связанное с экономическими ограничениями периода пандемии. Как используют этот формат в торгово-экономических отношениях представители казахстанского и российского бизнеса?

– Электронная торговая площадка позволяет объединить в одном торговом и информационном пространстве поставщиков и покупателей различных товаров, работ, услуг и предоставляет участникам ряд сервисов, которые повышают эффективность процесса закупок. Торговым представительством активно ведётся работа по выводу казахстанских экспортёров на электронные площадки онлайн-торговли.

Развитие глобальных маркетплейсов и их растущая доступность позволяют предпринимателю практически в любой точке мира не только покупать, но и продавать товар как на внутреннем, так и на внешних рынках, снижая издержки на торговлю, в том числе затраты на содержание торговых и складских площадей, а также экономить время.

* * * * *

Достигнутый уровень взаимовыгодного сотрудничества Казахстана и России даёт нам основание утверждать, что совместная работа поможет вывести на международные рынки качественную и конкурентоспособную продукцию.

Уверен, что путём открытия совместных предприятий бизнес-круги наших стран продолжат реализацию огромного потенциала развития взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества.

PARTNERSHIP IN ACTION

The strategy of progressive development of partnership relations between Kazakhstan and Russia is discussed annually at the Interregional Cooperation Forum. In 2020, due to the coronavirus pandemic, the forum had to be postponed, but the work on preserving the volume of trade continues.
Nurlan Borambayev, Trade Representative of the Republic of Kazakhstan in the Russian Federation, tells about the communication of the state and business with aiming at extension of trade and economic cooperation, *"The Forum, which has been held annually since 2003, became the driver of the extension of trade and economic cooperation between the two countries."*

– What directions does the Trade Representation of the Republic of Kazakhstan in the Russian Federation conduct its activities today?

– Trade Representation of the Republic of Kazakhstan in the Russian Federation has been carrying out activities aimed at developing economic relations, promoting the Kazakhstan export projects and attracting investments and advanced technologies to Kazakhstan for many years.

Over the years, the Trade Representation has become a reliable bridge that connects the economies of our countries. Thanks to joint efforts, trade turnover and mutual investments increase annually.

Despite the fact that the pandemic has caused slowdown in business activity, we work with the Kazakhstan and Russian business communities and authorities to identify new opportunities for further mutually beneficial trade and economic, investment and inter-regional cooperation.

Almost all Russian entities maintain partner relations with regions of Kazakhstan. The closest partnership relations, of course, are between Russia and Kazakhstan border regions: they include the territories of 12 Russian regions and 7 Kazakhstani regions. These territories form a large and developing market, which we support jointly by introducing simplifying procedures for trade, increasing investment, and improving transport and related infrastructure.

I would like to note that as part of the 16th Forum, Kazakhstan and Russia signed 20 bilateral documents, including business ones. One of the most important of the signed documents is the Concept of Cross-Border Cooperation Program «Russia – Kazakhstan», which aims to expand and strengthen neighborhood and partnership relations. The essence of the program is to create a separate financial mechanism for the cooperative selection and implementation of Russia-Kazakhstan projects in directions relevant to the border regions of the two countries: ecology, development of small and medium enterprises, preservation of common cultural heritage, border security and development of border infrastructure.

– What do you consider to be a success for the further development of cooperation between Kazakhstan and Russia?

– An important indicator of the development of bilateral trade and economic relations is the number of operating joint ventures. This year it exceeded the mark of 9 thousand enterprises. This number is evidence of high mutual trust between our countries.

We believe that the key to further fruitful cooperation between Kazakhstan and Russia lies in deepening of the bilateral cooperation ties.

Integration in this area has moved to a new level since the signing in 2019 of the bilateral Cooperation Plan in the field of industrial, scientific and technical cooperation and the Joint Action Program, which envisages the development of Kazakhstan-Russian

enterprises, including on the basis of both established and new productions in Kazakhstan, as well as the construction of plants for agricultural, truck machinery and passenger car production in the country.

Kazakhstan and Russia have huge capacities in the production of agricultural goods. We can see how, at the time of global trade slowdown, different countries focused all their efforts on ensuring food security. We should think over the mechanisms of strengthening cooperation between our countries in this sphere, as well as in issues related to maximizing the production of our own finished products and reaching out to external markets.

– An important link in the strategic partnership between our countries is investment. What investment projects do the two countries participate?

– Since 2005, more than 15 billion USD of direct Russian investments were attracted into the economy of Kazakhstan. In turn, the Kazakhstan investments in Russia amounted to 4.3 billion USD. At the moment, more than 50 major investment projects with Russian participation are being implemented, including in the automotive industry, agricultural engineering, railway engineering, nuclear power engineering and the chemical industry.

In 2020, the development of deposits in the Karatau phosphorite basin began in the Zhambyl region. Based on the intergovernmental agreement on implementation of the Construction and Operation of the Plant for Production of Mineral Fertilizers project, a new production with capacity of up to 1 million tons of product is planned to be launched, it will create about 1,200 jobs.

The project will improve the efficient use of natural resources, protect the environment in the region and bring a long-lasting socio-economic effect to all of its participants.

The signed intergovernmental agreement makes it possible to expand the current production and start implementing new plans. Such agreements are another consistent step towards deeper integration.

– A national commodity distribution system is currently being created in Kazakhstan. Tell us more about it.

– The national commodity distribution system will consist of Wholesale Distribution Centers (WDCs), which will ensure the effective movement of products from producers through trade and logistics companies and retailers to consumers.

The WDC network will be integrated into the trade infrastructure of the republic and provide a unified system, which will significantly expand the market of agricultural products distribution. There are similar projects in Russia. For example, RosAgroMarket with the support of the state plans to build the WDC federal network. The need for such a system

is motivated by economic and social interests, as well as by the need to develop the export potential and agro-industrial complex of our countries. Initiatives of Kazakhstan and a number of bordering states to create national commodity distribution systems, consisting of a network of WDCs and agro-logistical centers with similar functionality, allow to introduce unified international standards for activities, ensure effective interaction and cooperation through the integration of created infrastructures into the unified commodity distribution network.

– Trade Representation of Kazakhstan contributes to the output of the Kazakhstan products to the federal and regional trade networks of the Russian Federation. What is the demand of the Russian trade networks this year?

– In order to promote the Kazakhstan products on the Russian market, the Ministry of Trade and Integration of the RK and Trade Representation of the RK in the RF carried out an analysis and identified 55 commodity items, for which Kazakhstan enterprises can increase exports of processed goods to the Russian Federation to the amount of more than 170 million USD.

With respect to the needs of the Russian market, the Trade Representation of Kazakhstan in the Russian Federation carries out work to bring Kazakhstan products into federal and regional trade networks of Russia, by involving Kazakhstan development institutions with their export support measures, such as JSC RPE KazakhExport, JSC Center for Development of Trade Policy «QazTrade», JSC Kazakhstan Industry and Export Center «QazIndustry», as well as local executive bodies.

The necessary volumes of year-round supplies for 10 items of fruit and vegetable products were specified and contracts for supplies to Moscow, St. Petersburg and Krasnodar were concluded as a result of business missions of representatives of Russian trade networks to the Almaty and Turkestan regions organized by the Trade Representation of Kazakhstan.

Development of the agricultural sector of Kazakhstan has a key role in the economy of the country. It increases labor productivity and ensures increase in living standards of the main part of the population. At present, the state program of development of the agro-industrial complex is being actively implemented in the country.

– The move of business dialogue to the online space is the demand of today, due to the economic restrictions of the pandemic period. How do representatives of the Kazakhstan and Russian business use this format in trade and economic relations?

– The electronic trade platform allows to unite suppliers and buyers of various goods, works and services in a single trade and information space by providing participants with a number of services which increase the efficiency of the procurement process. The Trade Representation actively works on bringing the Kazakhstan exporters to online trade electronic platforms.

The development of global marketplaces and their increasing availability allow entrepreneurs almost anywhere in the world not only to buy but also to sell goods on both domestic and foreign markets, thus reducing the cost of trade, including the cost of maintaining sales and warehouse space, as well as to save much time.

* * * * *

The level of mutually beneficial cooperation between Kazakhstan and Russia allows us to state that joint work will help to bring high quality and competitive products to international markets.

I am sure that by opening joint ventures, the business circles of our countries will continue to realize the huge potential for the development of mutually beneficial trade and economic cooperation.

ТОП-5 ПОСТАВЩИКОВ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ

https://www.oborudunion.ru/company/4239967

Deere & Company

Deere & Company – американская машиностроительная компания, выпускающая сельскохозяйственную, строительную и лесозаготовительную технику. С момента своего основания в 1837 году Deere & Company претерпела множество изменений в коммерческой деятельности, производимой продукции и услугах. Изменения всегда создают новые возможности, и Deere & Company всегда была готова и приветствовала их. И по сей день она продолжает создавать решения для тех, кто работает на земле: фермеров, подрядчиков, землевладельцев, строителей. Компания Deere никогда не преступала и не забывала главные ценности её основателя: честность, качество, приверженность делу и инновационность.

Качество продукции организации определяется её руководством. Почти 175 лет у руля компании John Deere стоят волевые, решительные руководители, действия которых направлены на соблюдение ключевых принципов честности, качества, долга и инноваций.

Для тех, кто обрабатывает землю и собирает урожай. Для тех, кто изменяет и обогащает землю. Для тех, кто строит на земле. Деятельность компании Deere & Company направлена на ваш успех. Эта направленность глобальна и сфокусирована на шести ключевых регионах – США, Канаде, Бразилии, России, Индии и Китае.

John Deere (Deere & Company – NYSE: DE) – мировой лидер по производству и обслуживанию сельскохозяйственного, лесозаготовительного, строительного оборудования, а также садово-парковой техники. Компания также занимается оказанием финансовых услуг и производством двигателей для внедорожной техники. С 1837 года John Deere производит инновационную продукцию высочайшего качества, поддерживая традиции честного ведения бизнеса. Компания осуществляет продажи более чем в 130 странах мира. Сегодня на территории России успешно функционируют завод John Deere в Оренбурге, а также производственный центр и евро-азиатский дистрибуционный центр запасных частей John Deere в Домодедово, который поставляет сельскохозяйственную, строительную и лесозаготовительную технику, а также запчасти и другую продукцию дилерам по всей России и в страны СНГ.

Deere & Company

Deere & Company is an American machine-building company producing agricultural, construction and forestry equipment. Since its foundation in 1837, Deere & Company has experienced many changes in commercial activities, products and services. Changes always create new opportunities, and Deere & Company has always been ready to welcome them. To this day, it continues to create solutions for those who work on land: farmers, contractors, landowners, builders. The Deere Company has never betrayed or forgotten the fundamental values of its founder: integrity, quality, commitment and innovation.

The quality of the products of the enterprise is determined by its management. For almost 175 years, the management of the John Deere company consists of strong, decisive leaders, whose actions are aimed at adherence to key principles of honesty, quality, duty and innovation.

For those who cultivate the land and harvest. For those who change and enrich the land. For those who build on land. Deere & Company is committed to your success. This focus is global and covers six key regions – USA, Canada, Brazil, Russia, India and China.

John Deere (Deere & Company – NYSE: DE) is a world leader in the production and service of agricultural, forestry, construction and landscape gardening equipment. The company also provides financial services and manufactures engines for off-road equipment. Since 1837 John Deere has been producing innovative products of top quality, supporting the tradition of honest business. The company has sales in more than 130 countries. Today the factory of John Deere in Orenburg, as well as the production center and Euro-Asian distribution center for spare parts John Deere in Domodedovo, which supplies agricultural, construction and forestry equipment, and spare parts and other products to dealers throughout Russia and CIS countries, successfully operate in Russia.

«ЮНИТ МАРК ПРО»

Компания «ЮНИТ МАРК ПРО» (АО «ЮМП») является официальным дистрибьютором ведущих европейских и американских компаний и специализируется на поставке и продаже следующих позиций:

– принтеры для промышленной маркировки, этикетки и расходные материалы, системы безопасности на производстве и знаки безопасности, экологические сорбенты (BRADY);

– оборудование для ударно-механической и лазерной маркировки на металле и пластике (SIC Marking);

– кабельные наконечники и гидравлические, электрогидравлические, механические инструменты для проведения электромонтажных работ (KLAUKE и GREENLEE);

– инструменты для снятия изоляции, промышленные клеи, металлополимеры и технические спреи (WEICON);

– монтажный и специальный провод и кабель (General Cable, LEONI, Novkabel);

– инструменты для выполнения отверстий в листовом металле (GREENLEE);

– устройства по размотке кабеля и провода из бухт и катушек (UNIROLLER).

Свою деятельность компания «ЮМП» начала после знакомства в 1996 году с представителями корпорации BRADY в США.

Американский госдепартамент по поддержке бизнеса в России запустил программу Business For Russia, благодаря которой и состоялась эта встреча. На тот момент продукция BRADY ещё не была известна в России, поэтому наша компания предложила сотрудничество по развитию данного сегмента на российском рынке.

Так, в 1997 году был приобретён первый маркировочный принтер Labelizer у европейского представительства компании Brady Europe, что и стало отправной точкой для нашего бизнеса.

В 1998 году компания «ЮНИТ МАРК ПРО» была официально зарегистрирована на российском рынке и начала свою деятельность с продаж оборудования и продукции для промышленной безопасности – то есть всего того, что станет пользоваться спросом в России только в конце первого десятилетия 2000-х годов.

UNIT MARK PRO

The UNIT MARK PRO Company (JSC UMP) is an official distributor of the major European and American companies; it specializes in supply and sale of the following items:

- industrial label printers, labels and consumables, safety systems and safety signs, ecological sorbents (BRADY);

- equipment for dot peen and laser marking on metal and plastic (SIC Marking);

- cable lugs and hydraulic, electro-hydraulic, mechanical tools for electrical work (KLAUKE and GREENLEE);

- stripping tools, industrial adhesives, metal polymers and technical sprays (WEICON);

- mounting and special wire and cable (General Cable, LEONI, Novkabel);

- tools for making holes in sheet metal (GREENLEE);

- devices for unwinding wire, cable and other long materials from tightly wound coils (UNIROLLER).

UMP began its activities after meeting with representatives of the BRADY Corporation in the United States in 1996.

The American State Department for Business Support in Russia launched the Business for Russia program, thanks to which the event took place. At that time, BRADY products were not yet known in Russia, so we have offered cooperation to develop this segment on the Russian market.

Thus, in 1997 the first Labelizer label printer was purchased from Brady Europe, which became the launching point for our business. In 1998, the UNIT MARK PRO company was officially registered on the Russian market and started its activity with sales of equipment and products for industrial safety – all that became demanded in Russia only at the end of the first decade of the 2000s.

https://www.oborudunion.ru/company/umpgroup

TOP 5 SUPPLIERS
OF MACHINERY AND EQUIPMENT

https://www.oborudunion.ru/company/festo

Festo

Festo – мировой лидер технологий автоматизации с безупречной репутацией!

Компания вот уже много лет занимается предоставлением услуг по промышленной автоматизации и предоставляет оборудование, обеспечивающее производство в абсолютно любой отрасли – от пищевой промышленности до автомобилестроения. В Festo функционирует множество образовательных программ, позволяющих обучать сотрудников различных предприятий. Внедрение инноваций и автоматизации осуществляется компанией уже в 176 странах мира. В России на её счету – более десятка тысяч предприятий, которые уже удовлетворены качественным обслуживанием.

В России деятельность Festo началась ещё в 1971 году: первым контрактом был договор с Министерством станкостроения СССР – именно тогда компанией впервые была выполнена поставка автоматизированного оборудования в нашу страну.

Festo в России сегодня – лидер на рынке промышленной автоматизации с более чем двумястами сотрудников. Деятельность компании имеет стабильную положительную динамику. Компетентность сотрудников Festo позволяет организации уверенно чувствовать себя в любой отрасли автоматизации. Реализуемая компанией программа быстрых поставок позволяет сократить сроки доставки оборудования по России всего до нескольких дней. Это является несомненным плюсом в выборе услуг именно Festo, так как более половины всех поставок организуется со склада в Москве.

Больше 30 лет успешной работы в России, знание специфики технологических процессов тех или иных производств, способность обеспечить техническую поддержку своего оборудования, индивидуальный подход к каждому заказу – всё это делает компанию Festo неизменным лидером на рынке российской промышленности.

Festo

Festo is a world leader in automation technology with an impeccable reputation!

For many years the company has been providing industrial automation services and equipment for production in absolutely any industry - from food industry to automotive engineering. There are many educational programs available at Festo, which allow to train the employees of different enterprises. Innovation and automation are introduced by the company already in 176 countries. In Russia, it has more than a dozen thousand enterprises, which are already satisfied with quality service.

The activity of Festo in Russia began in 1971: the first contract was one with the Ministry of Machine Tool Building of the USSR – that was the first time when the company supplied automated equipment to our country.

Nowadays Festo in Russia is the leader on the industrial automation market with more than two hundred employees. The activity of the company has a stable positive dynamics. The competence of Festo employees allows the organization to feel confident in any field of automation. The program of fast deliveries implemented by the company allows to reduce the terms of delivery of equipment across Russia to just a few days.

This is definite advantage when choosing Festo services, because more than half of all deliveries are organized from a warehouse in Moscow.

More than 30 years of successful work in Russia, knowledge of specifics of technological processes of this or that enterprise, ability to provide technical support of its equipment, individual approach to each order – all this makes Festo the undisputed leader in the Russian industry market.

ABB (Asea Brown Boveri) AG

ABB (Asea Brown Boveri) успешно и прочно заняла свою нишу лидера на рынке изготовления качественного силового электротехнического оборудования, а также продукции и специальных технологий в специализированной области автоматизации. Этот концерн был основан и начал свою деятельность в 1988 году, его появление – результат паритетного соединения двух профессиональных электротехнических известных предприятий. Сегодня в данной организации занято порядка 165 тысяч специалистов, которые трудятся в 100 странах и территориях мира и работают на сотнях предприятий данного концерна.

Благодаря тому, что специалисты используют в своей работе передовые и современные технологии, деятельность организации развивается ещё более активно, что приносит пользу каждому её партнёру. Эти современные технологии дают возможность другим промышленным предприятиям, производствам и энергетическим компаниям значительно увеличивать собственную производительность, тем самым сильно понижая влияние на окружающую среду.

ABB (Asea Brown Boveri Ltd.) – это наиболее крупная технологическая компания, имеющая довольно широкий круг производственных и промышленных помещений, а также расширенную географию своей деятельности, которая охватывает страны и территории по всему миру.

https://www.oborudunion.ru/company/4239286

ABB (Asea Brown Boveri) AG

ABB (Asea Brown Boveri) has successfully and confidently occupied its leadership position on the market of manufacturing quality power electrical equipment, as well as products and special technologies in the specialized field of automation. This concern was established and started its activity in 1988; its appearance is the result of the parity of two professional electrotechnical well-known enterprises. Today this organization employs about 165 thousand specialists, working in 100 countries and territories of the world and working at hundreds of enterprises of this concern.

Due to the fact that the specialists use advanced and modern technologies in their work, the activity of the organization develops even more actively, which is beneficial to each of its partners. These modern technologies allow other industrial enterprises, production and energy companies to considerably increase their own productivity, thus significantly reducing the impact on the environment.

ABB (Asea Brown Boveri Ltd.) is the largest technology company, which has a fairly wide range of production and industrial facilities, as well as an extensive geography of its activities, which covers countries and territories around the world.

Metal Master

Metal Master – крупнейший производитель высокотехнологичных решений для обработки металла.

18 лет на российском рынке

Свыше 47 000 довольных клиентов в России, Беларуси и Казахстане по достоинству оценили высокий уровень обслуживания и послепродажного сервиса компании Metal Master.

Европейское качество

Надёжность и технологичность станков Metal Master обеспечивается высокой культурой производства, сертифицированного по передовым европейским стандартам. Наши производственные площадки расположены в ЮВА (Тайвань и Китай) и Европе (Польша, Германия).

Любое металлообрабатывающее оборудование – от простого до профессионального

Товарный портфель компании Metal Master включает в себя более 4500 позиций металлообрабатывающего оборудования. Metal Master предлагает потребителю широкий ассортимент станков для механообработки (токарные, фрезерные, сверлильные, ленточнопильные) и листообработки (листогибы, вальцы, гильотины, гидравлические прессы и пр.).

Высокий уровень сервиса

Компания Metal Master предоставляет полный комплекс до- и послепродажного обслуживания, осуществляемый квалифицированными специалистами собственного сервисного центра.

Metal Master

Metal Master is the largest manufacturer of high-tech solutions for metal processing.

18 years on the Russian market

Over 47,000 satisfied customers in Russia, Belarus and Kazakhstan appreciate the high level of service and after-sales service provided by Metal Master.

European quality

Reliability and manufacturability of the Metal Master machinery is ensured by high level of production culture, certified according to the advanced European standards. Our manufacturing sites are located in Southeast Asia (Taiwan and China) and Europe (Poland, Germany).

Any metalworking equipment – from simple to professional

The commodity portfolio of Metal Master includes more than 4500 items of metalworking equipment. Metal Master offers a consumer a wide range of machines for mechanical processing (turning, milling, drilling, band sawing) and sheet metal working (list bending machines, mixing mills, guillotines, hydraulic presses, etc.)

High level of service

Metal Master Company provides a full range of pre- and after-sales service, provided by qualified specialists of its own service center.

https://www.oborudunion.ru/company/3085393

ЛУЧШИЙ ОПЫТ
НЕМЕЦКИХ ИНЖЕНЕРОВ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Визитная карточка многих предприятий машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности – наличие оборудования компании Messer. Исторически так сложилось, что, говоря о качестве продукции, мы подразумеваем немецкое качество. И в данном случае это мнение подтверждается многократно. О преимуществах металлорежущего оборудования компании Messer и о составляющих успеха предприятия рассказал генеральный директор «Мессер Каттинг Системс» Александр Кульков.

– Александр Вячеславович, компания Messer имеет более чем вековую историю. Это огромный путь становления, роста и развития. Расскажите о самых значимых моментах в её эволюции? Какова роль вашего предприятия на российском рынке?

– Компания Messer действительно глубоко уходит своими корнями в историю. Ещё в конце XIX века Адольф Мессер начал производство ацетиленовых генераторов и светильников в городке Хёхст, недалеко от Франкфурта-на-Майне. Позже на предприятии было разработано и произведено оборудование для электросварки, сварочных электродов и больших металлорежущих станков для судостроительной промышленности. Сейчас Messer – одна из крупнейших мировых корпораций, специализирующихся на разработке и производстве металлорежущего оборудования.

Компания стояла у истоков газокислородной технологии, была первооткрывателем в области электросварки и внесла важный вклад в развитие технологии производства. Из небольшой инженерной фирмы она превратилась в международную компанию, предлагающую инновационные продукты и консалтинговые услуги.

На рынке бывшего СССР фирма работает с 70-х годов и на настоящее время поставила более 400 установок. Большинство из них работает и сегодня, что подтверждает их качество и надёжность. Многие предприятия являются нашими постоянными покупателями в течение десятилетий. Тот факт, что заводы, купив наше оборудование в первый раз, и в дальнейшем обращаются к нашей фирме, лишний раз говорит о качестве оборудования и сервисного обслуживания. К ним относятся такие лидеры российского машиностроения, как Белэнергомаш, Брянский машиностроительный завод, Тверской машиностроительный завод, «Красный котельщик», Алтайвагон, Уральский завод железнодорожного машиностроения, Севмаш, «Красное Сормово», НЭВЗ, Галичский автокрановый завод, ООО «Профессионал» (г. Иваново), АО «Дальневосточный завод «Звезда» и многие другие.

Полноценная дочерняя компания в России существует уже более 20 лет. В её задачи входят помощь при выборе оборудования и полное сопровождение поставок, как юридическое, так и технологическое. Наши специалисты сопровождают поставку вплоть до установки машин, их наладки, запуска и обучения персонала. Мы обеспечиваем своих клиентов и всем комплексом собственных программных продуктов MesserSoft. После закупки оборудования у заказчиков есть возможность получить все виды сервисных работ, запчасти и расходные материалы. За 20 лет существования российской сервисной службой накоплен огромный практический опыт. Российские специалисты минимум два раза в год ездят в Германию для обучения и повышения квалификации.

Нашим главным приоритетом всегда было создание выгодных решений для заказчиков, чтобы помогать им развиваться, налаживать с ними долгосрочные партнёрские отношения. В качестве лояльного партнёра мы твёрдо верим, что успех наших заказчиков – это и наш успех. Сейчас Messer – ведущий поставщик систем термической резки в мире.

– Сегодня оборудование Messer – своего рода визитная карточка предприятий машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности. Компания поставляет продукцию многочисленным потребителям, в том числе крупнейшим производителям. Насколько обширен её ассортимент? Каковы отличительные качества изделий вашего предприятия? За счёт каких составляющих своей продукции вы можете гарантировать её качество?

– Наши установки предназначены для плазменной, газокислородной и лазерной резки с числовым программным управлением. В настоящее время мы предлагаем российскому рынку четыре модели машин газокислородной и плазменной резки: это компактная модель MetalMaster с использованием стола в качестве основы для перемещения портала и традиционные машины с отдельно стоящими порталом и столами – MultiTherm Eco, MultiTherm и OmniMat. Их отличия друг от друга – размеры рабочей зоны, количество и масса навесного оборудования. На все эти модели можно установить как плазменные, так и газокислородные суппорты. По желанию заказчика возможна впоследствии и установка дополнительного оборудования, например разметочных и маркировочных устройств, сверлильных головок, устройств для резки труб, трёхрезаковых газокислородных плазменных блоков для снятия фасок. Тенденция последних лет – загрузка традиционных машин для резки листа с новыми, исторически несвойственными им функциями, позволяющими осуществлять как можно большее количество различных операций. И соответственно, мы стараемся учитывать изменяющиеся требования рынка.

Другая серия оборудования – станки для лазерной резки. Они подразделяются на два вида: лазеры на основе CO_2 и оптоволоконные лазеры. Традиционно наши лазерные машины, в отличие от большинства конкурентов, предназначались для резки больших листов – шириной до 4 метров и с практически неограниченной длиной. Именно так оборудованы модели LaserMat на основе лазера CO_2 и PowerBlade на основе оптоволоконного лазера. Эти машины способны производить резку стального листа любой длины без дополнительных подготовительных операций, что является оптимальным решением для заводов, выпускающих круп-

ные металлоконструкции. Установки данного класса также могут иметь функцию снятия фаски.

Основная задача машин – резка металла как вертикальными, так и фасочными резаками. Минимальная колея между рельсами (размер портала) может достигать 2,5 м, максимальная – более 30 м. Подобное оборудование с колеёй в 26 м (входит в число самых больших в мире машин тепловой резки) было поставлено на один из российских судостроительных заводов.

В последнее время около 70% установок заказывается в комбинированном варианте, как с газокислородными, так и плазменными суппортами, что делает их универсальными с точки зрения работы с листовым металлом разной толщины, а также различными видами разрезаемых материалов.

Мы давно и тесно работаем с российскими металлообрабатывающими предприятиями, выпускающими изделия, производство которых предполагает большое количество операций по сварке и резке. На многих из них наши машины работают более 10 лет в трёхсменном режиме, практически не останавливаясь, что лишний раз подтверждает и высокое качество оборудования, и уровень сервиса.

– Александр Вячеславович, насколько мне известно, вы не так давно работаете в «Мессер Каттинг Системс». Что привело вас сюда и как вы себя чувствуете в новой компании?

– Да, действительно, в компании я работаю чуть более полугода. До этого направление Messer в России развивалось внутри «Мессер Эвтектик Кастолин». В начале нынешнего года учредители компании решили выделить это направление в отдельную организацию ООО «Мессер Каттинг Системс» и пригласили меня на должность генерального директора. Все сотрудники, ответственные за Messer, перешли в новую компанию. Здесь я чувствую себя как в родной семье, во-первых, благодаря доброжелательному, профессиональному и всегда готовому помочь коллективу в России и коллегам в Германии, а во-вторых – благодаря моему почти двадцатилетнему опыту работы в международных компаниях. Я около 16 лет проработал в очень похожей немецкой компании, специализирующейся на производстве высоковольтного энергетического оборудования. У меня есть положительный опыт создания с нуля дочернего предприятия в России, которое удалось вывести в лидеры в своей отрасли.

– Компания Messer давно и успешно работает в России. Как вы считаете, что стало залогом её успеха?

– На мой взгляд, залогом успеха любой компании являются высококачественный продукт и профессиональные и доброжелательные сотрудники, чуткие к потребностям клиентов. Но составляющих, выводящих предприятие на уровень лидера в своей области, на которого ориентируется весь мир, много: здесь и узкая специализация представительства, и огромный накопленный опыт как в продаже, так и в сервисном обслуживании машин.

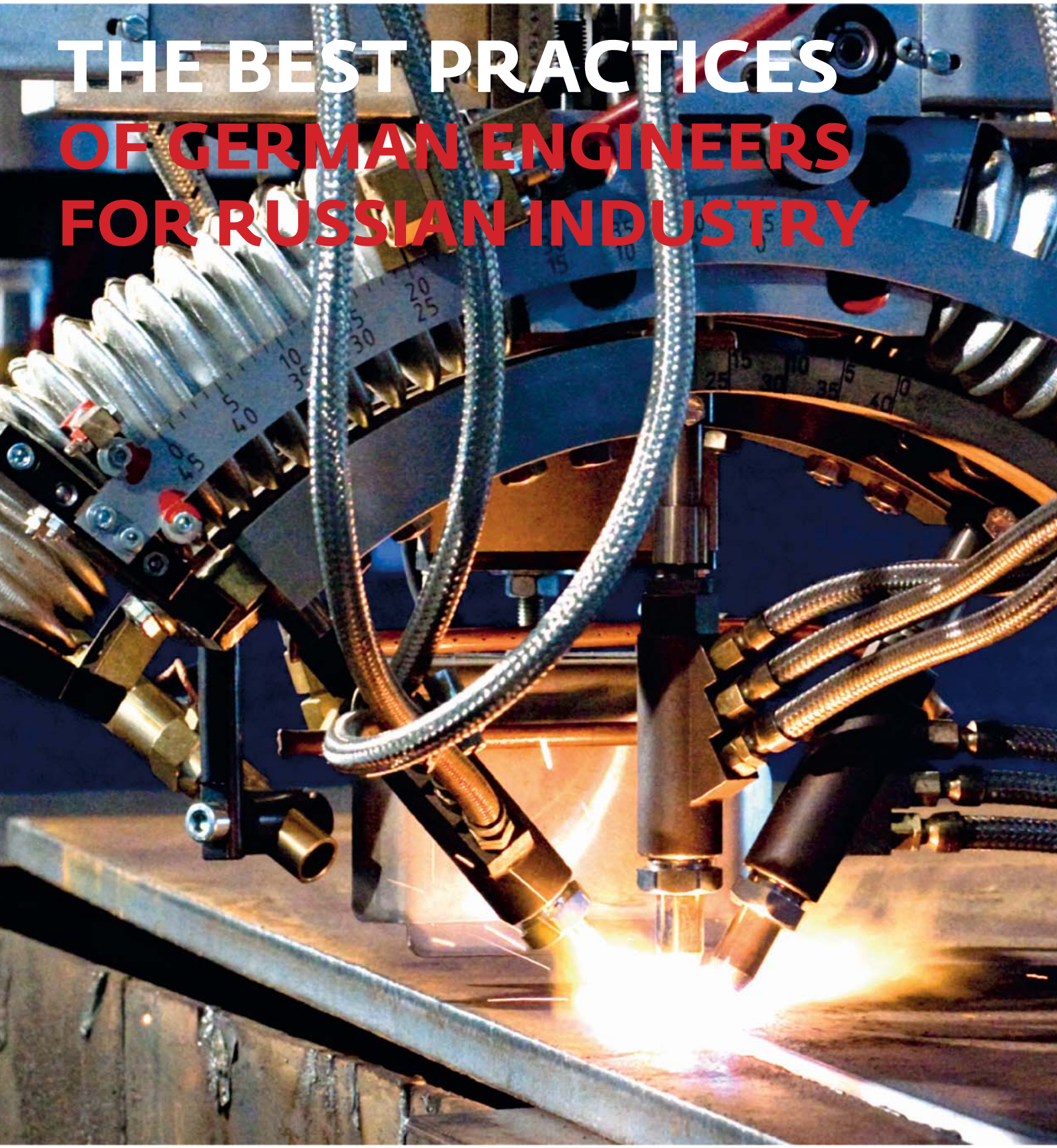
Немаловажный фактор успеха – первоклассная сервисная служба. Высокое качество изготовления не имеет значения, если на месте нет возможности предлагать качественный сервис и ремонт.

Messer – известный немецкий бренд, представленный в России дочерней фирмой со 100-процентным немецким капиталом. Это даёт фирме неоспоримые преимущества, такие как возможность заключения прямых контрактов «покупатель – производитель», прямая ответственность производителя, наличие высококвалифицированного персонала.

Наши сотрудники являются одними из наиболее компетентных специалистов в области резки металла. Они имеют не только отличное профессиональное образование и опыт, но и регулярно повышают свою квалификацию на специальных курсах на нашем заводе в Германии. Для осуществления эффективной деятельности, поддержания высокого уровня конкурентоспособности предприятия необходимо изначально придавать большое значение эффективному управлению персоналом. Формирование кадрового потенциала компании, способного к эффективной и высокопроизводительной работе, обеспечивает рост эффективности работы компании.

The signature line of many machine-building and metalworking enterprises is the Messer equipment. Usually when speaking about product quality, we mean German quality. And here this opinion is particularly true. Alexander Kulkov, CEO of Messer Cutting Systems (Russia and the CIS), told us about the advantages of the metal-cutting equipment of the Messer Company and about the factors of the success of the company.

THE BEST PRACTICES OF GERMAN ENGINEERS FOR RUSSIAN INDUSTRY



– Mr. Kulkov, the Messer Company has more than a century of history – a long way of establishment, growth and development. Could you tell us about the most significant moments in its evolution? What is the role of your company on the Russian market?

– The Messer company actually goes back deep into history. Back at the end of the XIX century Adolf Messer began manufacturing acetylene generators and lighting appliances in the town of Höchst, near Frankfurt am Main. Later on, the company developed and produced equipment for electric welding, welding electrodes and large metal cutting machines for the shipbuilding industry. Now Messer is one of the world's largest corporations specializing in the development and production of metal cutting equipment.

The company stands at the origin of the oxyfuel technology, it was a pioneer in electric welding and made important contribution to the development of production technology. From a small engineering firm, it has developed into an international company offering innovative products and consulting services.

The company has been operating on the former USSR market since the 70s and to this day has supplied more than 400 cutting machines. Most of them are still in operation even now, which confirms their quality and reliability. Many companies have been our regular customers for decades. That fact that plants, once bought our equipment for the first time, continue to apply to our company further, is another evidence of the quality of equipment and service. Among them are such leaders of the Russian machine building industry as Belenergomash, Bryansk Machine-Building Plant, Tver Carriage Works, Krasny Kotelshchik, Altaivagon, Ural Railway Machine-Building Plant, Sevmash, Krasnoe Sormovo, NEVZ, Galich mobile cranes plant, LLC Professional (Ivanovo), JSC Far Eastern Zvezda Plant and many others.

The full-fledged subsidiary company has been operating in Russia for over 20 years. Its tasks comprise assistance in choosing equipment and full delivery support, both legal and technological. Our specialists accompany the delivery up to the installation of the machinery, their adjustment, launch and staff training. We provide our customers with the whole complex of our own software products MesserSoft. Having purchased the equipment, our customers have the opportunity to receive all kinds of maintenance, spare parts and consumables. Over the 20 years of the existence of the Russian service center, we have accumulated a lot of practical experience. Russian specialists travel to Germany at least twice a year for training and professional development.

Our main priority has always been to create profitable solutions for our customers to help them to develop and to establish long-term partnership with them. As a loyal partner, we strongly believe that our customers' success is also our success. Messer is now the world's leading supplier of thermal cutting systems.

– Today, Messer equipment is a kind of sartorial statement of the machine-building and metalworking industry. The company supplies its products to numerous consumers, including the largest manufacturers. How extensive is its assortment? What are the distinctive qualities of your products? What components of your products can guarantee their quality?

– Our systems are designed for plasma, oxyfuel and laser cutting with CNC.

Currently we offer four models of oxyfuel and plasma cutting machines to the Russian market: the compact MetalMaster with a plate support table integrated into the system of dynamic performance and traditional machines with standalone dynamic performance systems and tables – MultiTherm Eco, MultiTherm and OmniMat. They differ from each other in size of the workspace,

number and weight of attachments. All these models can be equipped with both plasma and oxyfuel calipers. At the request of a customer it is also possible to install additional equipment, such as marking and labeling devices, drilling heads, pipe cutting devices, triple cutting oxyfuel plasma chamfering units. The trend of recent years is to load traditional sheet metal cutting machines with new, traditionally unusual functions which allow to perform as many different operations as possible. We try to take into account changing requirements of the market.

Another series of equipment is laser cutting machines. They are divided into two types: CO_2 lasers and fiber lasers. Traditionally our laser machines, unlike most competitors, were designed for cutting large sheets – up to 4 meters wide and almost unlimited length. Exactly this is how LaserMat models based on CO_2 and PowerBlade based with fiber laser are equipped. These machines are capable of cutting steel sheets of any length without additional preliminary operations, which is an optimal solution for plants producing large steel structures. Machines of this class can also have a chamfering function.

The main task of the machines is metal cutting with both vertical and chamfering cutters. The minimum track between rails (gantry size) can reach 2.5 m, the maximum – more than 30 m. One piece of such equipment with a track of 26 m (included in the list of the largest thermal cutting machines in the world) was delivered to one of the Russian shipyards.

Recently, about 70% of units are ordered in joint design with both oxyfuel and plasma calipers, which makes them universal from the point of view of working with sheet metal of different thickness as well as of different types of materials.

For a long time, we have been working closely with Russian metalworking companies, which manufacture products involving a large number of welding and cutting operations. Many of them have been working with our machines for more than 10 years in three-shift mode, practically non-stop, which proves both the high quality of equipment and the level of service.

– Mr. Kulkov, as far as I know, you have been working at Messer Cutting Systems for not very long time. What has led you here and how do you feel in the new company?

– Yes, indeed, I have been working at the company for a little over six months. Before that, the Messer business in Russia was developing within Messer Eutectic Castolin Group. At the beginning of this year the founders of the company decided to allocate this direction into a separate organization – Messer Cutting Systems LLC and invited me to the position of CEO. All employees responsible for Messer have moved to the new company. Here I feel like in my native family, firstly, thanks to my friendly, professional and always helpful team in Russia and my colleagues in Germany, and secondly, thanks to my almost twenty years of experience working in international companies. I worked for about 16 years in a very similar German company specializing in the production of high-voltage power equipment. I have a positive experience of establishing from scratch a subsidiary in Russia, which succeeded in achieving leadership in the industry.

– Messer Company has been successfully working in Russia for a long time. What do you think was the key to its success?

– In my opinion, the key to success of any company is a high-quality product and professional and friendly employees, sensitive to the needs of customers. But there are many factors which bring the company to the level of the leader in its field, followed after by the whole world: narrow specialization of the representative office, huge experience accumulated both in sales and service of machines and so on.

An important success factor is top-class after-sales service. High quality of production makes no sense, if there is no possibility to offer quality service and repair on site.

Messer is a famous German brand, represented in Russia by a subsidiary company with 100% German capital. This gives the company undeniable advantages, such as the possibility of direct contracts "customer – producer", direct responsibility of the manufacturer, the availability of highly qualified personnel.

Our employees are among the most competent specialists in metal cutting. They not only have excellent professional education and experience, but also receive regular training at special courses at our plant in Germany. Effective personnel management is essential since the very beginning to provide efficient operation and high level of competitiveness of the company. Formation of the personnel potential of the company, capable of efficient and highly productive work, ensures the growth of the company's efficiency.

ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ EKF:

ЗНАЕМ ТОЛК В ЭЛЕКТРОРЕШЕНИЯХ

Беседуем с Дмитрием Кучеровым, директором по стратегическому развитию российского производителя электротехнической продукции EKF.

ДМИТРИЙ КУЧЕРОВ:

В последние годы в продуктовом портфеле компании EKF появляется всё больше собственных инновационных разработок, в том числе умные решения для домов, квартир, офисов, торговых и производственных помещений.

– EKF сегодня можно назвать крупнейшей инновационной компанией в области электротехники на российском рынке. С чего началось развитие компании?

– Компания появилась ещё в 2001 году. Тогда она представляла собой небольшой бизнес по сборке из комплектующих распределительных электрощитов. В то время на рынке было либо устаревшее электрооборудование советского образца, либо дорогая продукция зарубежных компаний. Промышленность после кризиса 90-х остро нуждалась в модернизации и современных продуктах по доступной цене. К тому же всё активнее развивалось строительство. Для электрификации объектов было необходимо отечественное производство низковольтного оборудования и комплектующих. В 2002-м запустили собственное производство металлических оболочек для электрических шкафов. Очень быстро продукция EKF стала востребованной у крупных дистрибьюторов. В 2003 году был создан бренд EKF.

– Насколько изменился ассортимент компании EKF за 19 лет деятельности?

– Все эти годы компания расширяла продуктовую линейку. Ассортимент пополнялся позициями, востребованными российскими электромонтажниками, сборщиками, проектировщиками, строителями, специалистами промпредприятий.

Сейчас ассортимент насчитывает порядка 11 000 артикулов различного оборудования для организации электрокоммуникаций на жилых, коммерческих и промышленных объектах, в том числе модульную автоматику, силовое и коммутационное оборудование, корпуса электрощитов, инструмент для электромонтажа, электроустановочные изделия, средства измерения, кабеленесущие системы, шинопровод, системы молниезащиты и заземления.

В последние годы в продуктовом портфеле компании появляется всё больше собственных инновационных разработок, в том числе умные решения для домов, квартир, офисов, торговых и производственных помещений.

Технологичные новинки, в частности сервис ePRO 24 для удалённого контроля и управления потреблением электроэнергии, а также собственная линейка умных электроустановочных изделий были показаны мэру Москвы Сергею Собянину во время его недавнего визита в офис EKF.

– Связан ли визит мэра со статусом якорного резидента технопарка «Отрадное», который был недавно присвоен EKF?

– Действительно, в сентябре этого года компании был присвоен статус якорного резидента «Отрадного», благодаря чему EKF получит налоговые льготы. «Отрадное» – один из 42 московских технопарков, которые, по сути, являются научно-технологическими комплексами для реализации инновационных проектов.

Площадь, занимаемая компанией в технопарке, – около 1400 кв. метров. Здесь расположены комфортный офис для более 200 сотрудников, собственные испытательная лаборатория и инженерный центр, оснащённые новейшим оборудованием для тестирования продукции на соответствие требованиям ГОСТ.

На интерактивных стендах мэру Москвы показали работу последних новинок компании в области удалённого контроля и управления электричеством, умных решений для дома, провели экскурсию по лаборатории и инженерному центру, продемонстрировали, как проводится тестирование качества продукции, и рассказали о проектах реновации, электрификации инфекционных больниц, собственных производственных площадках.

Это очень ценно, что московские власти и мэр лично уделяют внимание развитию производства в Московском регионе.

– Продукция, которую производит EKF, поставляется также и на объекты реновации?

– Да, EKF поставляет электрооборудование российского производства для домов, строящихся по программе реновации в Москве. Модульная автоматика EKF (автоматические и дифференциальные автоматические выключатели, выключатели нагрузки) используется для создания надёжной и безопасной сети электроснабжения.

До конца этого года компания завершит поставки для сорока таких домов в северной и северо-восточной части столицы. В следующем году количество и география объектов реновации, на которые будет отгружена продукция EKF, увеличатся.

– Правда ли, что проектов по локализации производства у компании стало больше?

– Да, это так. У компании уже несколько производственных площадок в Москве, Московской и Владимирской областях. Так в Подмосковье собираем распределительные щиты, на собственном заводе в Москве производим металлический лоток.

Недавно локализовали в России производство кабельных вводов PG (комплектующих для распределительных щитов и низковольтных комплектных устройств) и запустили полный производственный цикл шин N и PE. Все эти проекты призваны

ускорить поставки на российские склады и обеспечить постоянную доступность изделий при сохранении конкурентной цены.

В планах – создание производственно-логистического центра под Владимиром. В октябре было подписано соглашение с властями Владимирской области о строительстве нового комплекса в Собинском районе площадью около 30 тыс. кв. метров.

Выводы о том, что проекты по локализации нужно развивать активнее, сделали после месяца простоя зарубежных производственных площадок, когда стали очевидны последствия кризиса, вызванного коронавирусом.

Компания будет расширять производственную базу в России, усиливать собственные R&D-мощности и ещё активнее участвовать в программе импортозамещения.

– Можно ли сказать, что в период кризиса ещё одно направление – поставки в инфекционные больницы – стало приоритетным?

– Это действительно так. В этот период акцент в работе компании сместился в сторону проектных продаж. Собственные логистические комплексы и производственные площадки позволили оперативно обеспечить необходимым оборудованием проекты партнёров для научного центра вирусологии и биотехнологии «Вектор» в наукограде Кольцово Новосибирской области и неврологического корпуса Ростовской центральной городской больницы № 1 им. Н. А. Семашко.

Компания отгружала и продолжает отгружать широчайший спектр электрики для целого ряда инфекционных больниц и быстровозводимых стационаров, строящихся по всей стране.

Своевременность поставок удалось обеспечить в условиях перехода на дистанционный формат работы, поскольку процессы по удалённому регламентированию постановки и контролю задач в EKF налажены уже давно, сотрудники хорошо адаптированы к работе с digital-инструментами.

Кризис позволил в очередной раз убедиться в лояльности сотрудников к компании. В такое сложное время люди работали в полную силу и даже больше. Этому помогла «установка» на сохранение команды, которая сформировалась ещё после кризисов 2008 и 2014 годов.

Тяжёлые периоды заканчиваются, а вот если распустить команду, то собрать и заново обучить – значит потерять время, которое можно потратить на завоевание рынка, когда ситуация придёт в норму. Поэтому в этот кризис не было и речи о сокращении штата.

– В период пандемии многие офлайн-форматы пришлось перевести в онлайн. Пришёлся ли новый формат по душе партнёрам?

– Компания EKF очень быстро перестроилась на онлайн-семинары для партнёров. Только в марте 2020-го участников вебинаров EKF стало вдвое больше по сравнению с началом года. Всего за месяц с начала периода самоизоляции трансляции от экспертов EKF посмотрело около 2000 человек.

Техническим тренерам учебного центра EKF иногда приходилось проводить семинары прямо из дома, при этом удалось сохранить ключевые преимущества офлайн-мероприятий – глубокие теоретические знания, полезные практические примеры, живой диалог с аудиторией.

В этот же период в EKF заработала обучающая онлайн-платформа «Электроунивер». На платформе собрана нужная и полезная информация для участников электротехнического рынка: вебинары, электронные курсы и видео.

Сегодня очные семинары постепенно возвращаются в программу обучения от EKF, уже проходят первые конференции для региональных партнёров.

Компания продолжает развивать партнёрские проекты с ведущими техническими колледжами и высшими учебными заведениями в области энергетики и электротехники. Так, соглашение о сотрудничестве и стратегическом партнёрстве заключено с крупнейшим российским техническим вузом – МЭИ (Московский энергетический институт).

• EKF – РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ.

▷▷▷

• КОМПАНИЯ РАЗРАБАТЫВАЕТ КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ, АВТОМАТИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ, КОТОРЫЕ 19 ЛЕТ УСПЕШНО ПРИМЕНЯЮТСЯ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ.

▷▷▷

• ОБОРУДОВАНИЕ EKF БЕСПЕРЕБОЙНО РАБОТАЕТ НА МНОГИХ ЗНАКОВЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТАХ СТРАНЫ, ПРИМЕНЯЕТСЯ В ПРОЕКТАХ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ: «РОСНЕФТЬ», «ГАЗПРОМ», «ЛУКОЙЛ», «РЖД», «ГРУППА ЛСР», ФСК «ЛИДЕР», SETL GROUP, КОНЦЕРН «ЮИТ», «САМОЛЁТ ДЕВЕЛОПМЕНТ», ГК «ГРАНЕЛЬ», ГК «КОРТРОС».

▷▷▷

• ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 700 СОТРУДНИКОВ, ЗАНЯТЫХ НА ПРОИЗВОДСТВАХ ПО ВСЕМУ МИРУ, ТРЕТЬ ИЗ НИХ РАБОТАЕТ В РОССИИ.

▷▷▷

• EKF ТРИЖДЫ СТАНОВИЛАСЬ УЧАСТНИКОМ РЕЙТИНГА «ТОП-100 ЛУЧШИХ РАБОТОДАТЕЛЕЙ РОССИИ», ЗАНЯЛА 12 МЕСТО СРЕДИ ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА.

▷▷▷

• ОБОРОТ КОМПАНИИ EKF В 2019 ГОДУ СОСТАВИЛ 5 МЛРД РУБ., В 2018 ГОДУ – 4,06 МЛРД РУБ., В 2017 ГОДУ – 3,625 МЛРД РУБ.

▷▷▷

• ПОДРОБНЕЕ НА САЙТЕ: EKFGROUP.COM

ELECTRICAL EQUIPMENT EKF: WE ARE EXPERTS IN ELECTRICAL SOLUTIONS

Today we have a conversation with Dmitry Kucherov, Director of Strategic Development of the Russian manufacturer of electrical equipment EKF.

– Nowadays EKF can be described as the largest on the Russian market innovative company in the field of electrical engineering. How did the development of the company begin?

– The company appeared as early as in 2001. At that time, it was a small business on assembling of switchboards from components. At that time the market was represented by either obsolete Soviet-type electrical equipment or expensive products of foreign companies. After the crisis of the 90s, the industry was in pressing need of modernization and advanced products at affordable prices. Furthermore, construction developed more intensively. The domestic low-voltage equipment production as well as the production of components was needed for electrification of the facilities. In 2002 we launched our own production of metallic coverings for electrical enclosures. Very quickly EKF products became popular with large distributors. The brand EKF was created in 2003.

– How much has the range of EKF products changed in 19 years of activity?

– All these years the company has been expanding its product portfolio. The assortment was replenished with positions demanded by Russian electricians, assemblers, designers, constructors, specialists of industrial enterprises.

Now the assortment includes about 11000 items of various equipment for organization of power utilities at residential, commercial and industrial facilities, including modular automation systems, power and commutation equipment, enclosures for switchboards, tools for electrical installations, wiring products, measuring instruments, cable systems, busbar systems, lightning protection and grounding.

DMITRY KUCHEROV:

> *In recent years, the product portfolio of EKF has been increasingly enriched by its own innovative developments, including smart solutions for houses, apartments, offices, retail and industrial premises.*

In recent years, the product portfolio of EKF has been increasingly enriched by its own innovative developments, including smart solutions for houses, apartments, offices, retail and industrial premises.

Technological innovations, in particular the ePRO 24 service for remote control and management of power consumption, as well as the own line of smart wiring solutions were shown to Moscow Mayor Sergei Sobyanin during his recent visit to the EKF office.

– Is the visit of the Mayor somehow associated with the status of EKF as an anchor resident of Otradnoe Technopark, which was recently awarded to EKF?

– Indeed, in September this year the company was granted the status of anchor resident of the Otradnoe technology park, thanks to which EKF will receive tax benefits. Otradnoe is one of 42 Moscow technology parks, which, in fact, are research and technology complexes for implementing innovative projects.

The area occupied by the company is approximately 1,400 square meters of the technopark. There is a comfortable office for more than 200 employees, own testing laboratory and engineering center provided with the state-of-the-art equipment for product conformity testing to GOST requirements.

Interactive stands showed the Mayor of Moscow the latest novelties of the company in the field of remote control and management of electricity, smart solutions for home, there were a tour around the laboratory and engineering center and demonstration of equipment quality testing. We also told Mr. Sobyanin about renovation projects, electrification of isolation hospitals, our own production facilities.

– The products manufactured by EKF are also supplied to renovation projects?

– Yes, EKF supplies Russian-made electrical equipment for houses under renovation program in Moscow. Modular automation EKF (automatic and differential circuit breakers, load breakers) are used to create reliable and safe power supply network.

By the end of this year the company will complete deliveries for 40 such houses in the northern and north-eastern part of the

capital. Next year the number and geography of renovation objects, to which EKF products will be shipped, will increase.

– Is it true that the company has launched more projects on production localization?

– Yes, it's true. The company has several production sites in Moscow, the Moscow and Vladimir regions. For example, we assemble switchboards in the Moscow Region, and produce metal trays at our own plant in Moscow.

Lately we have localized in Russia the production of cable PG inlets (components for switchboards and low-voltage control devices) and launched full production cycle of N and PE buses. All these projects are designed to speed up deliveries to Russian warehouses and ensure constant availability of products while maintaining competitive prices.

There are plans to create a production and logistics center near Vladimir. An agreement with the Vladimir Region authorities was signed in October for the construction of a new complex in Sobinsky District with an area of about 30 thousand square meters.

After a month of downtime of foreign production facilities, when the consequences of the coronavirus crisis became evident, it was concluded that the projects on localization should be developed more actively.

The Company will expand its production base in Russia, strengthen its own R&D capacity and participate even more actively in the import substitution program.

– Is it possible to say that during the crisis one more direction – supplies to isolation hospitals – became a priority?

– It is true. During this period, the focus in the work of the company has shifted towards project sales. The own logistics complexes and production facilities allowed the company to promptly provide the necessary equipment to partner projects for the State Research Center of Virology and Biotechnology VECTOR in the science city of Koltsovo, the Novosibirsk Region, and the neurological wing of N. A. Semashko City Hospital No. 1 in Rostov.

The company has been supplying the widest range of electric equipment for a number of isolation hospitals and quickly erectable hospitals that are currently building throughout the country.

On-time deliveries were successfully provided in the conditions of switching to remote operation, as the processes for remote regulation of assignment and control of tasks in EKF have been established since long ago, employees are well adapted to work with digital-tools.

The crisis allowed us to see once again the loyalty of our employees to the company. In such a difficult time, people worked at full capacity and even more efficiently. This was supported by the commitment to save the team which was formed after the crises of 2008 and 2014.

Hard periods end, but if you let the team dissolve, you must assemble it and train anew – it means losing the time that can be spent on winning the market when the situation comes to normal. That's why there was no talk about downsizing in this crisis.

– During the pandemic, many off-line platforms had to be converted to online. Do partners like the new format?

– EKF has quickly moved to online seminars for partners. Only in March 2020 EKF webinars became twice as large compared to the beginning of the year. Just one month after the beginning of the self-isolation period, about 2000 people watched the broadcasts of EKF experts.

The technical trainers of the EKF training center sometimes had to hold seminars right from home and, at the same time, they managed to preserve the key advantages of offline events – deep theoretical knowledge, useful practical examples, live dialogue with audience.

During the same period, the EKF has also launched the online training platform "Electro university". The platform contains necessary and useful information for participants of the electro-technical market: webinars, e-learning and video.

Today, face-to-face seminars are gradually returning to the EKF training program, and the first conferences for regional partners are already taking place.

The company continues to develop partnership projects with leading technical colleges and higher education institutions in the field of power engineering and electrical equipment. Thus, the agreement on cooperation and strategic partnership has been concluded with the largest Russian technical university – MPEI (Moscow Power Engineering Institute).

• EKF IS A RUSSIAN MANUFACTURER OF ELECTRICAL EQUIPMENT.

▷▷▷

• THE COMPANY DEVELOPS COMPREHENSIVE SOLUTIONS FOR PROVISION WITH POWER SUPPLY, AUTOMATION AND ENERGY EFFICIENCY SYSTEMS, WHICH HAVE BEEN SUCCESSFULLY USED IN VARIOUS INDUSTRIES FOR 19 YEARS.

▷▷▷

• EKF EQUIPMENT WORKS UNINTERRUPTEDLY AT MANY ICONIC INDUSTRIAL AND ENERGY FACILITIES OF THE COUNTRY, IS USED IN PROJECTS OF THE LARGEST RUSSIAN COMPANIES: ROSNEFT, GAZPROM, LUKOIL, RUSSIAN RAILWAYS, LSR GROUP, FSK LEADER, SETL GROUP, YIT GROUP, AIRCRAFT DEVELOPMENT, GRANELLE GROUP, KORTROS GROUP.

▷▷▷

• THERE ARE OVER 700 EMPLOYEES AT PRODUCTION FACILITIES OF THE COMPANY WORLDWIDE, ONE THIRD OF THEM WORK IN RUSSIA

▷▷▷

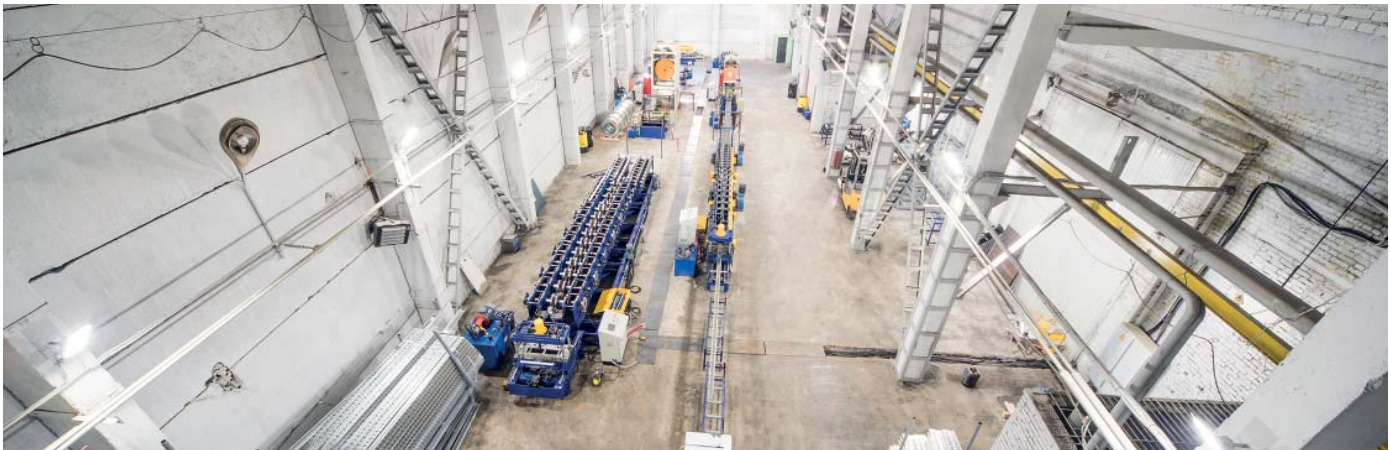
• THREE TIMES EKF ENTERED THE RATING "TOP 100 BEST EMPLOYERS OF RUSSIA", IT TOOK THE 12TH PLACE AMONG TRADE AND PRODUCTION COMPANIES IN 2019.

▷▷▷

• THE TURNOVER OF EKF IN 2019 WAS 5 BILLION RUBLES, IN 2018 – 4.06 BILLION RUBLES, IN 2017 – 3.625 BILLION RUBLES.

▷▷▷

• FOR MORE INFORMATION PLEASE VISIT: EKFGROUP.COM



Андрей Соколов:
«ТЕХНОПАРК – ИЗМЕНЧИВАЯ ЭКОСИСТЕМА»

С тех пор как в 1990 году в России был создан ставший первой ласточкой «Томский научно-технологический парк», в нашей жизни изменилось многое. Вот и технопарки перестали быть экзотикой: сейчас их в стране уже 66! Правда, многие находятся ещё на стадии создания, но и приближающихся к 10-летнему юбилею немало. Среди подобных – «Технопарк Санкт-Петербурга», созданный в 2008 году для развития малого и среднего бизнеса, кластерных проектов и высокотехнологичных предприятий. За время существования его услугами воспользовалось более двух тысяч компаний.

АО «Технопарк Санкт-Петербурга» принадлежит городу и является одним из главных инструментов пополнения городской экономики новыми коммерчески эффективными технологическими проектами. Основные заказчики его услуг – субъекты малого и среднего бизнеса, кластерные проекты, компании, работающие в высокотехнологичных областях промышленности. Ускоряя их развитие за счёт собственных сервисов, технопарк движется к главной цели – увеличению вклада инновационных технологических компаний в экономику Северной столицы.

О прошлом, настоящем и будущем «Технопарка Санкт-Петербурга» мы побеседовали с его генеральным директором Андреем Соколовым.

– Андрей Александрович, как создавался ваш Технопарк, какие цели при этом ставились? Какие его особенности вам хотелось бы подчеркнуть?

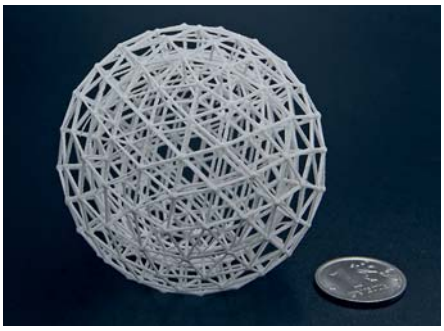
– Создавался он как технопарк высоких технологий по программе Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ. А особенность нашего Технопарка выросла из одной большой проблемы, которую мы постарались превратить в преимущество. Дело в том, что изначально под технопарк была выделена земля, но с этой территорией возник целый ряд серьёзных и долго решаемых проблем. Подготовки проектной документации и тем более строительства пришлось бы дожидаться очень долго, и чтобы проект не стоял на месте, Технопарк было решено запустить не на своих, а на арендованных площадях. В этом наша особенность, наш минус и плюс! Мы пошли по нестандартному пути, отойдя от общей модели. Рассмотрев большинство российских компаний, называющих себя технопарками, увидим, что они по большей части занимаются предоставлением в аренду площадей и этим зарабатывают.

У нас такой возможности нет, мы находимся на арендованных площадях и отдаём их резидентам зеркально, без извлечения прибыли. Поэтому первое направление, по которому мы начали развиваться – оказание резидентам услуг, поддержка предприятий, стартапов, часто – в сфере IT.

В этом смысле показателен созданный первым Бизнес-инкубатор «Ингрия»: сейчас это уже бренд, хорошо известный как в России, так и за рубежом. Следующий проект, нами осуществлённый, – Центр кластерного развития. Его задача – способствовать появлению кластеров, развивать их и оказывать поддержку предприятиям, в них входящим.

Следом был создан Центр прототипирования для оказания поддержки резидентам нашего Бизнес-инкубатора. Мы провели мониторинг среди резидентов, выявили направления, по которым они хотели бы получать поддержку, написали концепцию, подали заявку и при поддержке Минэкономразвития запустили Центр прототипирования. Основные его задачи: разработка технологий производства, аддитивное прототипирование, промышленный дизайн, проекты в сфере виртуальной реальности и прототипирование автоматики.

В июле 2016 года на площадке технопарка был создан межотраслевой Региональный Инжиниринговый Центр в области микрореакторного синтеза активных фармацевтических субстанций (РИЦ АФС). Проект был инициирован кластером медицинской и фармацевтической промышленности. Основными целями деятельности Центра являются повышение технологической готовности производственных предприятий и решение проектных, инженерных и организационных задач фармацевтической, химической, косметической и пищевой промышленностей. Центр проводит разработку



активных фармацевтических субстанций и химических веществ, информационный поиск новых продуктов и технологий, фармацевтический консалтинг в области применения микрореакторных технологий, а также организацию обучающих и деловых мероприятий.

В 2017-м начал воплощаться проект Регионального Инжинирингового Центра «Развитие рынка систем безопасности информационных и киберфизических систем» (РИЦ «СэйфНэт»). Его цели: подготовка технологических процессов, внедрение прорывных технологий и разработка национальной платформы решений в области IT и кибербезопасности.

И наконец, два года назад стартовал проект по созданию Регионального Инжинирингового Центра в области радиоэлектронного приборостроения (РИЦ РЭП). Его цель – насыщение российской промышленности новыми технологиями разработки и производства радиоэлектронной продукции для профессиональных рынков. Уникальность Центра заключается в современной производственной базе, высокопрофессиональной команде инженеров-разработчиков, а также в партнёрстве с ведущими российскими и зарубежными компаниями-производителями. Деятельность Центра направлена на проведение механических и климатических испытаний радиоэлектронных приборов и устройств, изготовление опытных образцов промышленных изделий, прототипирование печатных плат, точный контроль и измерение параметров продукции.

– На вашем сайте можно прочесть, что АО «Технопарк Санкт-Петербурга» оказывает более 130 услуг. Какого типа?

– Когда к нам приходит стартап или компания, занимающаяся инновацион-

ными разработками, после прохождения определённой экспертизы, а порой ещё и перед заключением договора о резидентуре, мы выявляем потребности будущего резидента. Как правило, нужно либо привлечь инвестиции, либо помочь выйти на рынок с новым продуктом. В этих двух направлениях и концентрируются наши услуги. У нас неплохой рейтинг, мы имеем популярность, и вокруг Технопарка собралось сообщество инвесторов. Это государственные и частные венчурные фонды, представители зарубежных инвестиционных фондов, частные лица, готовые вкладываться в инновационные разработки. И во время мероприятий, проводимых Технопарком, мы знакомим резидентов с потенциальными инвесторами. Сами мы не раздаём деньги или гранты, но создаём условия для успешного инвестирования. Мероприятия проходят в формате презентаций: наши резиденты рассказывают о своих проектах, бизнес-моделях и потребности в финансовых вливаниях, а инвесторы оценивают актуальность проектов и дают экспертные рекомендации. Менеджеры Технопарка, сопровождающие проекты, после таких встреч подробно разбирают рекомендации, выстраивают пошаговую стратегию, корректируют бизнес-модель. И благодаря этому рано или поздно, но обычно – довольно быстро, наши резиденты получают инвестиции.

Для тех же компаний, для которых прежде всего актуален выход на рынки, у нас есть различные возможности помочь и с этим вопросом.

– Говоря о мероприятиях, проводимых Технопарком, можем отметить и такие, как, например, Технологический фестиваль MY.TECH. Расскажите о своей фестивальной деятельности.

– MY.TECH – это главное, можно сказать, флагманское мероприятие Технопарка, наш ивент-бренд. Мы ежегодно проводим фестиваль MY.TECH и отраслевые технологические конференции. На наших мероприятиях участники могут ознакомиться с инновационными решениями различной отраслевой направленности и просто с пользой провести досуг. Что важно, все наши мероприятия бесплатны и открыты для всех желающих.

Реалии текущего года таковы, что фестиваль нам пришлось перенести на 2021 год, а главную конференцию этого года – проводить онлайн. Её мы посвятили вопросам цифровизации образовательных процессов: дистанционному образованию, ключевым тенденциям развития EdTech и повышению квалификации специалистов. Она пройдёт в середине декабря. Наша команда подобрала максимально прикладной контент для всех участников процесса обучения, так что мы ждём всех, кто интересуется возможностями образовательных технологий, прохождением обучения, профориентацией или повышением квалификации.

– Сколько резидентов у «Технопарка Санкт-Петербурга»?

– Порядка 80 резидентов, но их число колеблется: кто-то приходит, другие уходят после удовлетворения своих потребностей либо по регламенту. По правилам мы не можем работать с резидентом более трёх лет: за это время мы его должны выпустить, подготовив к жизни в сложных условиях нашей экономики. Но обычно это происходит значительно раньше. Есть компании, которым так нравится работать с нашим Технопарком, что они остаются на много лет через спин-оффы. Скажем, компания зашла к нам со стартапом, свой проект продвинула, получила определённый результат. А затем в рамках этой компании появляется новое направление – и она может перезаключить договор по свежему проекту в качестве нового резидента. Таких случаев у нас немало.

– Сотрудники вашей компании при таком количестве разных услуг резидентам, очевидно, постоянно трудятся в режиме многозадачности?

– Сама деятельность, связанная с инновациями, подвержена постоянным и динамичным изменениям. А мы сосредоточены на оказании услуг именно резидентам, занимающимся инновациями. В этой сфере быстро меняется законодательство, специалист должен уметь быстро перестроиться, разобраться в структуре постановлений федерального уровня, с помощью которых ведётся поддержка инновационных предприятий. Сотрудники сопровождают подачу нашими резидентами заявок на компенсацию понесённых затрат на проведение НИОКР, выставочную деятельность и т. п. Мер поддержки сейчас достаточно, и они очень многообразны. Умение правильно оформить заявку на подобную помощь от государства – залог того, что предприятие её получит. Подобные профессионалы готовятся годами, поэтому у нас много старожилов.

– Расскажите о своих партнёрах.

– Партнёрская сеть у нас большая: есть, например, Клуб выпускников Бизнес-инкубатора «Ингрия», которые выросли у нас и в благодарность за поддержку безвозмездно делятся своим опытом с нынешними резидентами.

Мы также имеем соглашения о сотрудничестве со многими вузами Санкт-Петербурга: студенты проходят у нас практику, многие потом трудоустраиваются на наши предприятия, а иногда и становятся резидентами. У нас есть тесная связь с вузами Финляндии и Израиля. Сегодня Технопарк ведёт три международных проекта в рамках этого сотрудничества: обмениваемся резидентами, студентами.

– Какие планы у «Технопарка Санкт-Петербурга» на ближайшие пять лет?

– При непредсказуемости сегодняшней жизни трудно строить столь далекоидущие планы! Мы ориентированы на потребности рынка и наших резидентов и привыкли к тому, что ожидания могут сильно не совпадать с грядущими реалиями. Технопарк – это изменчивая экосистема, постоянно трансформирующаяся.

Одно могу сказать точно: технопарк будет и дальше работать на благо резидентов! Мы однозначно ориентированы на повышение качества оказываемых услуг, отработку с предприятиями новых технологических цепочек. Опыт накапливается, и сейчас уже порой, когда предприятие приходит за какой-то технологической услугой или небольшим прототипом, мы в рамках консультации способны указать ему целое направление, связанное с появлением нового продукта.

– Чего бы вы пожелали тем, кто ещё не стал вашим резидентом, но оценивает свои шансы?

– Не бойтесь заниматься новым, прорывным, инновационным! А структур, способных оказать вам разнообразную поддержку, сейчас очень много. Пробуйте, и всё получится!

Подготовила Елена Александрова

Since 1990, when the first Tomsk Science and Technology Park was created in Russia, much has changed in our lives. Technology parks are no longer exotic: now there are 66 such parks in the country! Many of them are still at the creation stage, but there are also a lot of parks approaching the 10th anniversary. One of them is St. Petersburg Technopark JSC, which was created in 2008 to help the development of small and medium businesses, cluster projects and high-tech enterprises. More than two thousand companies used its services during its existence.
St. Petersburg Technopark JSC belongs to the city and is one of the main means of replenishing the city economy with new commercially effective technological projects. The main customers of its services are small and medium-size businesses, cluster projects, companies working in high-tech industries. By accelerating their development through its services, the Technopark is moving towards its main goal – to increase the contribution of innovative technology companies to the economy of the Northern Capital.
We discussed the past, present and future of St. Petersburg Technopark with its CEO Andrey Sokolov.

Andrey Sokolov: "TECHNOPARK IS A CHANGING ECOSYSTEM"

– Mr. Sokolov, how was your Technopark created, what goals were set? What features would you like to emphasize?

– It was established as a high technology park under the program of the Ministry of Digital Development, Communications and Mass Media of the Russian Federation. And the peculiarity of our Technopark grew out of one big problem, which we tried to turn into an advantage. The fact is that the land initially allocated for the Technopark first evoked a number of serious and long-lasting problems. Preparation of project documentation, let alone construction, took a very long time, and in order to avoid the project stagnation it was decided to launch the Technopark not on its own but on the leased areas. That is our peculiarity, our drawback and benefit! We took a non-standard way, moving away from the common model. If we look at the majority of Russian companies that call themselves technoparks, we will see that they are mostly engaged in the provision of space for rent and this earns their income.

We do not have such an opportunity, we occupy rented areas and give them to residents mirrorlike, without making profit. That's why the first direction we started to develop is providing services to residents, supporting enterprises, startups, particularly in IT sphere.

In this regard, the Ingria Business Incubator, established first, is indicative: now it is already a brand well known both in Russia and abroad. The next project we have implemented is the Cluster Development Center. Its task is to promote the formation of clusters, develop them and provide support to enterprises included into them.

This was followed by creation of the Prototyping Center to support residents of our Business Incubator. We have conducted monitoring among residents, identified the areas in which they would like to receive support, wrote a concept, submitted an application, and with the support of the Ministry of Economic Development launched the Prototyping Center. Its main objectives: development of production technologies, additive prototyping, industrial design, virtual reality projects and automation prototyping.

In July 2016, the Intersectoral Regional Engineering Center for Microreactor Synthesis of Active Pharmaceutical Substances (REC APS) was established at the Technopark site and initiated by the cluster of medical and pharmaceutical industries. The main goal of the Center is to increase technological availability of production enterprises and solve design, engineering and organizational tasks of pharmaceutical, chemical, cosmetic and food industries. The Center performs the development of active pharmaceutical substances and chemicals, informational search for new products and technologies, pharmaceutical consulting in the field of application of microreactor technologies, as well as the organization of training and business events.

In 2017, the project of the Regional Engineering Center, Market Development of Security Systems for Information and Cyber-Physical Systems (REC SafeNet) started to be implemented. Its objectives: preparation of technological processes, implementation of breakthrough technologies and development of a national platform of solutions in the field of IT and cyber-security.

Also, two years ago, the project on creation of the Regional Engineering Center in the field of radio electronic instrumentation (REC REI) was initiated. Its goal is to enrich the Russian industry with new technologies for development and production of radio electronic products for professional markets. The uniqueness of the Center lies in the modern production base, highly professional team of engineers-developers, as well as in partnership with leading Russian and foreign manufacturers. The activity of the Center is aimed at mechanical and climatic testing of radio electronic appliances and devices, production of prototypes of industrial products, prototyping of printed circuit boards, precise control and measurement of product parameters.

– Your website shows that St. Petersburg Technopark JSC provides over 130 services. What are they?

– When a startup or a company engaged in innovative development comes to us after certain expertise, and sometimes even before the conclusion of the agreement on residence, we identify its needs. As a rule, they either need to attract investments or need assistance to enter the market with a new product. These two areas are the focus of our services. We have a good rating, we are popular, and there is a community of investors around the Technopark. These are public and private venture funds, representatives of foreign investment funds, individuals ready to contribute to innovative developments. During the events held by the Technopark, we introduce residents to potential investors. We ourselves do not provide money or grants, but we create conditions for successful investments. The events are held in the presentation format: our residents talk about their projects, business models and needs for financial injections, and investors assess the relevance of projects and provide expert advice. The Technopark managers, who accompany the projects, elaborate the recommendations after such meetings, develop a step-by-step strategy, adjust the business model, and thanks to this sooner or later, but usually rather quickly, our residents receive investments.

For those companies that are interested first and foremost in entering the markets, we have various opportunities to assist with this issue as well.

– Speaking about the events held by the Technopark, we should mention such events as, for example, MY.TECH Technological Festival. Tell us about your festival activities.

– MY.TECH is the main event of the Technopark, our event brand. Every year we hold MY.TECH festival and industry technology conferences. During our events, participants can get acquainted with innovative solutions of various industry sectors and just spend their leisure time with benefit. What is important, all our events are free and open to everyone.

The realities of this year are such that we had to postpone the festival to 2021, while the main conference this year is online. We devoted it to the issues of digitalization of educational processes: remote education, key trends in EdTech development and professional improvement. It will be held in the mid-December. Our team has selected the most applicable content for all participants of the learning process, so we are waiting for everyone who is interested in the possibilities of educational technologies, training, career guidance or professional development.

– How many residents does St. Petersburg Technopark have?

– About 80, but their number varies: some come, others leave after fulfilling their goals or according to regulations. By the rules, we can't work with a resident for more than three years: during this time, we have to graduate it, having prepared it for life in difficult conditions of the Russian economy. But this usually happens much earlier. There are companies which enjoy working with our Technopark so much that they stay for many years through spin-offs. For example, the company came to us with a startup, promoted its project, got a certain result. And then a new direction appears within this company, and it can renegotiate the contract for a fresh project as a new resident. We have a lot of such cases.

– It looks like your employees, with so many different services to residents, are constantly working in multitasking mode?

– The very activity related to innovation is subject to constant and dynamic changes. And we focus on providing services to residents who are engaged in innovation. Legislation is changing rapidly in this area, and a specialist must be able to quickly adjust and understand the structure of federal regulations which support innovative enterprises. The employees accompany the submission of applications by our residents for compensation for expenses incurred in research and development, exhibition activities, etc. The support measures are sufficient now, and they are very diverse. The ability to apply for state support correctly is a guarantee that the company will receive it. Such professionals are trained for years, so we have a lot of "old-identities".

– Tell us about your partners.

– We have a large partner network: for example, we have the Alumni Club of Ingria Business Incubator, which grew up in our company and in appreciation for support they share their experience with current residents free of charge.

We also have cooperation agreements with many universities of St. Petersburg: students come to internship with us, many of them then find jobs at our enterprises, and sometimes become residents. We have a close relationship with universities in Finland and Israel. Today the Technopark conducts three international projects within the framework of this cooperation: we exchange residents, students.

– What are the plans of St. Petersburg Technopark for the next five years?

– It's hard to make such far-reaching plans under the unpredictability of the present! We are focused on the needs of the market and our residents, and are accustomed to the fact that expectations may not coincide with future realities. Technopark is a changing ecosystem, constantly transforming.

One thing is clear: the Technopark will continue to work for the benefit of its residents! We are definitely focused on improving the quality of services, working out new technological chains with enterprises. The experience is growing, and now sometimes, when a company comes for some technological service or a small prototype, we are able within the framework of consultation to indicate the whole direction related to the appearance of a new product.

– What would you like to wish to those who have not yet become your resident, but evaluate their chances?

– Don't be afraid of doing something new, breakthrough, and innovative! There are a lot of organizations that can provide you with a variety of support now. Try, and you'll succeed!

The interview was prepared by Elena Alexandrova

Сергей Туболев, «Колнаг»: «ИННОВАЦИИ СОЗДАЁМ САМИ!»

Бесстрастная статистика свидетельствует: 80% основанных в России коммерческих компаний не доживают до пяти лет. А вот компания «Колнаг», производящая сельскохозяйственную технику, отпразднует в нынешнем декабре 25-летний юбилей. Всё начиналось в непростом 1995-м: оборонное предприятие, коломенское КБ машиностроения (КБМ), осваивало выпуск конверсионной продукции. В той же Коломне работали совместное предприятие, на котором голландцы внедряли передовые технологии выращивания картофеля, и компания «Агрико», занимавшаяся сортовым семенным картофелем. Вот так на стыке интересов нескольких организаций и родилась компания по производству сельскохозяйственной техники «Колнаг», зарегистрированная 29 декабря 1995 года. Ответственным за её регистрацию и директором руководство коломенского КБМ назначило Сергея Туболева.
Сергей Семёнович является генеральным директором «Колнаг» и сегодня, отдав работе в компании более четверти века. С ним мы поговорили о сегодняшнем дне ООО «Колнаг».

– Сергей Семёнович, что представляет собой ваша компания сегодня: производственные площади, оборудование? Применяете ли инновации?

– «Колнаг» – предприятие полного цикла: мы начинаем изготовление сельхозмашин с первичной переработки металла, на заводе имеется всё необходимое оборудование для превращения его в готовую высококлассную технику. Среди нашего оборудования много того, что мы разработали для себя сами.

Оборудование постоянно обновляем, например, в ближайшее время на завод поступит новый обрабатывающий токарный центр. Что касается инноваций – мы создаём их сами: всё, что выпускаем, как правило, уникально для российского рынка, и мы стараемся, чтобы наша продукция не уступала по качеству европейской.

Площадь производства – около 7 тыс. м^2, имеется большая территория – порядка 3 га.

– На сайте компании сказано, что «Колнаг» сочетает в своей работе внедрение западных ноу-хау и собственных разработок. А кто занимается этими разработками: у вас собственное конструкторское бюро?

– КБ – громко сказано, но конструкторский отдел имеется. Конструкторские разработки, получаемые нами от западных партнёров, часто требуют доработки, адаптации под местное производство и условия. У нас отличные конструкторы, которые зачастую вносят существенные конструктивные изменения, чтобы наша техника в российских условиях была более эффективной, надёжной и бюджетной.

Выпускаем мы технику и собственной разработки, например культиваторы. По многим образцам у нас имеются авторские свидетельства и патенты на изобретения.

– Компания «Колнаг» предлагает аграриям технику по двум направлениям. Каким? Планируете ли выпустить на рынок новинки?

– Любая сельхозпродукция сначала выращивается, убирается, хранится и только потом попадает на рынок. И мы предлагаем технику для полного цикла возделывания картофеля и овощей: машины для обработки почвы, картофелесажалки, культиваторы, формирующие грядки и удаляющие сорняки. Кульминация всего процесса – уборка урожая, и самая сложная машина, которую мы выпускаем, – картофелеуборочный комбайн. Он универсален, убирает не только картошку, но и при смене захватывающего устройства позволяет собирать и свёклу, морковь, лук. Выпускаем также приёмные бункеры и ленточные транспортёры для сортировки и закладки картофеля в хранилища.

Кроме того, мы производим смесители-кормораздатчики для животноводства. Рацион, определяемый зоотехниками, загружается в смеситель, и получившаяся равномерная смесь раздаётся коровам, позволяя получать молоко отличного качества. Смесители мы выпускаем объёмом от 5 до 24 кубов.

Что до новинок, они возникают всё время, модельный ряд постоянно обновляется. С начала нашей работы сменилось минимум два поколения сельхозтехники.

– Список регионов, в которых работают дилеры «Колнаг», почти совпадает с полным перечнем субъектов РФ. Неужели такая техника пользуется спросом в ЯНАО или Республике Саха (Якутия)? Какие регионы лидируют по закупкам вашей техники?

– Конечно, не все регионы России возделывают сельхозкультуры. Но например, Саха (Якутия) – регион, потребляющий достаточно большое количество нашей техники: там интенсивный световой день и картофель успевает вызревать. Наиболее популярна наша техника в средней полосе России и на юге. Например, недавно начались поставки в Крым. А вообще, легче перечислить, куда мы нашу технику не поставляем!

– «Колнаг» известен не только как производитель, он предоставляет широкий спектр сервисных услуг. Расскажите о своей сервисной службе.

– Сервисная служба «Колнаг» выделена в отдельную организацию и специализируется на гарантийном и постгарантийном обслуживании, а также поставках запчастей. Значение сервисной службы в жизни крестьянских хозяйств огромно, поэтому отличные инженеры у нас работают по всей территории РФ. Они проводят в хозяйствах работу по раннему выявлению дефектов техники перед началом сезона. Наши инженеры постоянно повышают квалификацию.

Также у нас проходит регулярное обучение персонала дилеров: их знакомят со всеми новинками в технике и технологиях. А если речь идёт о лицензионном производстве, мы организуем стажировки сотрудников за рубежом.

– Каковы ваши планы на ближайший год? А на четверть века?

– На ближайший год в планах – освоить серийное производство новой линейки складского оборудования. И конечно, как можно шире продавать наши машины.

А план на новые 25 лет можно охарактеризовать одним словом – развитие! Перспективы у нашей деятельности есть: продовольствие необходимо всегда, сельхозтехника в любом случае будет востребована. Будем и дальше заниматься тем, что хорошо умеем!

Беседовала Елена Александрова

Fair statistics shows that 80% of commercial companies founded in Russia do not survive up to 5 years. However, Kolnag, which produces agricultural machinery, celebrates its 25th anniversary this December. It was launched in 1995, which was not easy: the defense enterprise, Kolomna Machine Building Design Bureau (KBM) mastered the production of military surplus. There was also a joint venture in Kolomna, where the Dutch implemented advanced potato growing technologies; also, there was Agrico, a company involved in cultivating variety seed potatoes. Thus, at the intersection of interests of several companies, the Kolnag company producing agricultural machinery and registered on December 29, 1995, was born. Sergey Tubolev was appointed by KBM management to be responsible for the company registration and as its head

Up to now Mr. Tubolev is CEO of Kolnag, and for today he has been working in the company for over a quarter of a century. We talked to him about the present day of Kolnag LLC.

Sergey Tubolev, Kolnag: "WE CREATE INNOVATIONS OURSELVES!"

– Mr. Tubolev, what is your company like today: production facilities, equipment? Do you apply innovations?

– Kolnag is a full-cycle enterprise: we start manufacturing agricultural machinery with primary processing of metal, and the plant has all the necessary equipment to turn it into ready-made high-quality machinery. There are many items among our equipment which we ourselves have developed for ourselves.

We constantly renew the equipment, for example, in the near future the factory will receive a new lathe processing center. As for innovations – we create them ourselves: everything that we produce, as a rule, is unique for the Russian market, and we try to ensure that our products are not inferior in quality to European.

The production area is about 7 thousand m^2, there is a large territory – about 3 hectares.

– There is information on the website of the company that Kolnag combines application of western know-how and its own developments in its work. Who is involved in these developments: do you have your own Design Bureau?

– Design Bureau sounds quite great, we have a design department. The R&D we receive from our western partners often require improvement, adaptation to local production and conditions. We have excellent design engineers who often introduce significant changes in design to make our equipment more efficient, reliable and cost-effective in Russian conditions.

We also manufacture equipment designed in-house, such as cultivators. We have patents and inventor certificates for many models.

– Kolnag offers agrarians equipment in two directions. Which ones? Do you plan to introduce new products to the market?

– Any agricultural products are first grown, cleaned, stored, and only then enter the market. And we offer equipment for the full cycle of potato and vegetable cultivation: machines for tillage, potato planters, cultivators forming ridges and removing weeds. The culmination of the whole process is harvesting, and the most sophisticated machine we produce is the potato harvester. It is versatile, not only removes potatoes, but also, when you change the harvesting unit, allows you to harvest beets, carrots, onions. We also produce receiving hoppers and belt conveyors for sorting and storing potatoes.

Furthermore, we manufacture feed mixers for animal husbandry. The ration defined by herd managers is loaded into the mixer and the resulting uniform mixture is discharged to the cows, allowing them to produce milk of excellent quality. We produce mixers from 5 to 24 cubic meters.

As for novelties, they appear all the time, the model range is constantly updated. Since the beginning of our work at least two generations of agricultural machinery have changed.

– The list of regions, where Kolnag dealers work, almost coincides with the full list of subjects of the Russian Federation. Is such equipment really in demand in YNAO or the Republic of Sakha (Yakutia)? Which regions are leading in the procurement of your equipment?

– Certainly, not all regions of Russia cultivate agricultural crops. But, for example, Sakha (Yakutia) is a region which consumes quite a lot of our equipment: there is an intensive light day and potatoes have time to ripen. Our equipment is most popular in the central part of Russia and in the south. For example, the supplies to the Crimea have recently started. In general, it's easier to list where we don't supply our equipment!

– Kolnag is known not only as a manufacturer, it provides a wide range of services. Tell us about your service center.

– Kolnag service center is a separate organization which specializes in warranty and post-warranty service as well as spare parts supply. The importance of the service center in the life of farms is enormous, so we have qualified engineers working all over Russia. They work on early detection of equipment defects on farms before the season starts. Our engineers continuously improve their skills.

– What are your plans for the coming year? And for the next quarter of the century?

– For the next year – to master mass production of the new range of crop handling equipment. And, of course, to fulfill the widest possible sales of our machinery.

The plan for the upcoming 25 years can be described in one word: development! The prospects for our activity are as follows: food is always necessary, and agricultural machinery will be in demand in any case. We will continue to do what we are good at!

Interviewed by Elena Alexandrova

Сара ОКС:
«Люди – это более твёрдая и надёжная валюта»

Редкая девушка с детства не мечтала о сцене, карьере певицы или актрисы. Быть в центре внимания, в гуще событий, цветы, аплодисменты, поклонники. Для Сары Окс эта мечта стала реальностью. Однако она сместила фокус своего внимания с шоу-бизнеса на набирающие всё большую популярность соцсети и развитие личного бренда.
О том, что послужило причиной таких изменений, разговариваем лично с Сарой – певицей, актрисой, продюсером digital media, победительницей в номинации «Лидер прямых эфиров».

– Сара, вас разочаровал шоу-бизнес, там стало душно и тесно? Или вы почувствовали, что будущее за соцсетями?

– То, чем мне хотелось бы заниматься, невозможно без солидных вложений. Дорогие шоу, программы, красочные декорации, балет, специальная свето- и музыкальная техника – всё это сложно претворить в жизнь бесплатно. Получается замкнутый круг: чтобы уложиться в минимальный бюджет или его отсутствие, приходится довольствоваться одиночными выступлениями, которые никак не попадают под понятие «шоу». Когда все однообразно и понятно, мне становится скучно, ведь нет простора для фантазии. Ты становишься рабом бюджета и тратишь больше, чем получаешь.

К тому же события 2020 года показали несостоятельность шоу-бизнеса. Обесценивание творческого ресурса и переизбыток разномастных кадров, готовых развлекать и удивлять за более чем скромные гонорары, привели к тому, что артисту стало непросто зарабатывать только талантом.

Из-за понимания этого, а также нежелания работать с продюсерами, мнение которых идёт вразрез с моим видением процессов и стратегии продвижения, я начала осваивать смежные специальности, чтобы раскрутить свой бренд. У меня не было желания и цели продвигать что-либо и кого-либо ещё. Но так получается, что именно сейчас, чтобы продвинуть себя, я помогаю в продвижении другим людям. Нынче это называется «нетворкинг». Чтобы получить от человека то, что тебе нужно, необходимо сначала дать ему то, в чём нуждается он сам.

Именно с этой целью я создала официальный телеграм-канал по продвижению и объединила всех «целевых» знакомых, превратив канал t.me/sara_oks в комьюнити по взаимному пиару и поддержке разных целевых групп людей.

И конечно, делаю упор на всех соцсетях и веду прямые эфиры, которые помогают мне приумножать свою аудиторию, чтобы затем её монетизировать.

– Реклама в соцсетях, развитие блога приносят неплохие гонорары счастливым обладателям популярных аккаунтов. Ваши достижения в этом направлении впечатляют. За какое время вы добились таких результатов? С какими сложностями столкнулись? Путь был долог и тернист или дорога к digital-олимпу далась легко?

– Для раскрутки требуются постоянное медиаприсутствие, бесконечное обучение и повышение квалификации. Без новых знакомств не возникает и новых возможностей. Спрос рождает предложение, поэтому, к сожалению, в этой сфере много непрофессионализма и некачественных инфопродуктов. Тренируешь критическое мышление, вычленяешь нужное и отсеиваешь суррогат. Обилие информации обязывает быстро принимать решения, основываясь не только на знаниях, но и на чутье, которое лично я зову не интуицией, а всего лишь огромным опытом.

Основные сложности – это неверие в себя, недооценивание собственных ресурсов и, как следствие, обесценивание своих возможностей другими людьми. Закрывать возражения и верить в себя – самое сложное, с чем мне пришлось столкнуться.

– Расскажите о своих текущих проектах. У вас есть консультанты, команда, коучи?

– Сейчас я совмещаю два направления – публичное (певица, актриса, ведущая прямых эфиров, модель) и закадровое (пиар, SMM, продюсирование, общественная деятельность). Оба идут рука об руку и не мешают друг другу. Много обучения, тренингов. Эти два года выдались насыщенными по части наград (ряд премий и медалей за достижения в разных областях), общественной деятельности, выступлений в крупных городах России и постоянных мероприятий.

Я консультируюсь у тех, чьё мнение резонирует с моим стилем жизни. То, что не моё, отвергаю и не принимаю на свой счёт. Собираю нужную информацию по крупицам – из книг, интернета, соцсетей. И ещё по крупицам, как бриллианты, собираю профессионалов из разных областей. Люди – это более твёрдая валюта.

– Самореализация, предназначение и деньги всегда идут рядом? Могли бы вы заниматься тем, что интересно и откликается в вас, но приносит небольшой доход?

– Могла бы этим заниматься до поры до времени. Деньги – это показатель успешности и качественной обратной связи. Если что-либо не монетизируется, у меня нет мотивации в это вкладываться. Для меня деньги – мощный мотиватор и, как я сказала раньше, показатель успешности.

– Женщина должна работать? Как вы относитесь к популярным сейчас курсам для женщин, основной посыл которых – предназначение в том, чтоб не работать, а вдохновлять мужчину?

– Идея интересная, если бы не вездесущее жирное «но». Возведение в культ представителей мужского пола и «быть замужем» как показатель женской состоятельности и благополучия привели к тому, что женщины готовы многое терпеть и проживать жизнь с недостойным мужчиной, боясь взять ответственность за свою жизнь и осуждения со стороны. Поэтому они и ищут различные инструменты, курсы, которые якобы гарантируют им отношения с мужчиной на долгое время.

А моё мнение – надо искать финансовый источник. Шаткая позиция – быть зависимой от мужчины. Когда у женщины есть финансовый тыл, она не позволит себя унижать и будет строить партнёрские отношения, основанные на взаимном уважении. Себя надо ценить, а с этим у обесцененных женщин проблема. Радует, что бизнес приобретает женское лицо. Значит, женщины понимают силу свободы. Это про возможность быть тем, кем хочешь, не идя на компромисс со своим достоинством.

Беседовала Юлия Свечинская
Фотограф Анастасия Лапицкая

Sara OKS:
"People are a safer and more reliable currency"

Almost without exception a girl since childhood dreams of the stage, a career of a singer or an actress, of being in the spotlight, in the thick of action, flowers, applause, admirers. This dream became a reality for Sara Oks. However, she shifted the focus of her attention from show business to gaining popularity in social networks and development of her personal brand. We talk to Sara, the singer, actress, digital media producer and the winner of the "Leader of Live TV" nomination, about the reasons for this change.

– Ms Oks, are you disappointed in show business, has it become too suffocating and narrow? Or do you feel that the future is in social networks?

– What I want to do is impossible without a sound investment. Expensive shows, programs, colorful decorations, ballet, special light and music equipment – all this is difficult to implement for free. It is a vicious circle: in order to keep to the minimum budget or the lack of it, you have to be happy with one-time performances, which do not fall under the «show» concept. When everything is monotonous and clear, I get bored, because there is no room for imagination. You become a slave to the budget and spend more than you get.

In addition, the events of 2020 showed the failure of show business. The depreciation of the creative resource and the excess of diverse individuals ready to entertain and surprise for more than modest fees resulted in the fact that it has become difficult for an artist to earn only with talent.

Understanding this, as well as not willing to work with producers whose opinions were opposed to my vision of processes and promotional strategies, I began to learn related specialties to promote my brand. I had no desire or intention to promote anything or anyone else. But it happens that now, in order to promote myself, I help others to promote themselves. Nowadays this is called «networking». To get what you need from someone, you must first give them what they need for themselves.

For this very purpose I created an official telegram channel on promotion and united all the «target» acquaintances, turning the channel t.me/sara_oks into a community of mutual PR and support for different target groups of people.

And of course, I focus on all social networks and live broadcasts, which help me to multiply my audience in order to monetize it later.

– Advertising on social networks and blog development bring good fees to the lucky owners of popular accounts. Your achievements in this direction are impressive. During what time have you achieved these results? What challenges have you faced? Was it a long and winding road or was it easy to reach the digital Olympus?

– The promotion requires constant media presence, endless training and professional development. Without new acquaintances, there are no new opportunities. Demand breeds supply, so, unfortunately, there is a lot of unprofessionalism and low-quality info-products in this field. You train critical thinking; you distinguish the necessary and peel apart the surrogate. The abundance of information requires quick decisions, based not only on knowledge, but also on the gut feeling, which I personally do not call intuition, but vast experience.

The main difficulties are disbelief in yourself, underestimation of your own resources and, as a consequence, devaluation of your capabilities by others. To close objections and believe in myself was the hardest thing I had to deal with.

– Tell us about your current projects. Do you have consultants, a team, coaches?

– Right now, I combine two areas – public (singer, actress, live show host, model) and behind-the-scenes (PR, SMM, production, public relations). Both go hand in hand and do not hinder each other. There is a lot of education and training. These two years were full of awards (a number of prizes and medals for achievements in various fields), social activities, performances in major cities of Russia and regular events.

I consult those whose opinions resonate with my lifestyle. As for things that I am not into, I reject them and do not take them personally. I collect the necessary information by bits and pieces – from books, from the Internet, and from the social networks. And also bit by bit, like diamonds, I gather professionals from different spheres. People are a safer currency.

– Do self-fulfillment, mission, and money always go hand in hand? Can you do something interesting and resonating with you, but bringing a low income?

– I could do it for some time. Money is a measure of success and quality feedback. If something is not monetized, I have no motivation to invest in it. Money to me is a powerful motivator and, as I said before, an indicator of success.

– Does a woman need to work? How do you feel about popular courses for women now, the main message of which is that the purpose is not to work, but to inspire a man?

– The idea is interesting, if it were not for the omnipresent bold «but». The worship of male representatives and marriage as an indicator of female status and well-being has resulted in a situation in which women are ready to endure much and live with unworthy men, being afraid to take responsibility for their lives and be judged by the society. That is why they look for various tools, courses that are supposed to guarantee them a relationship with a man for a long time.

But my opinion is that you have to look for a financial source. It's a shaky position to be dependent on a man. When a woman has a financial backbone, she will not let herself be humiliated and she will build relationships based on mutual respect. It is necessary to have self-esteem, this is a problem for degraded women. It's good that business gets a woman face. It means that women understand the power of freedom. This is about the ability to be what you want, without compromising your dignity.

The interview was taken by Julia Svechinskaya

Виктор Шамрай:
«МЫ – НЕ ПОСРЕДНИКИ, А ЧАСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СООБЩЕСТВА, И ДЕЙСТВОВАТЬ ДОЛЖНЫ КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ»

О развитии бизнеса в Самарском регионе беседуем с Виктором Николаевичем Шамраем, президентом Торгово-промышленной палаты города Тольятти.

– Коронакризис, наложившийся на мировой экономический кризис, а также на трудности национальной экономики, связанные с санкциями, послужил катализатором проблем, назревающих уже не один год. В результате речь для очень многих как мелких компаний, так и крупных производственных предприятий идёт скорее не о развитии, а о выживании. Тольятти – это, конечно, часть экономики России, но часть весьма своеобразная, специфическая. Как обстановка в автомобильной столице России, каковы особенности ситуации именно у вас? Какие видны тенденции? Есть ли отрадные моменты?

– Тольятти входит в десятку самых крупных промышленных центров страны. Во всём объёме промышленного производства города почти 60% составляет продукция автомобилестроения и 20% – химического производства. Это значит, что город в трудное время если и заметит потерю «бойца», то только тогда, когда этим «бойцом» окажется АвтоВАЗ или кто-то из наших химических гигантов. Не дай, конечно, бог. Также если в бою с пандемией падёт сотня-другая малых предприятий, немногие ощутят эти потери. Отсюда приоритеты власти в мерах поддержки. Малому бизнесу приходится рассчитывать исключительно на себя, что, к сожалению, не является чем-то особенным.

В городе реализуются практически все известные правительствам РФ и Самарской области проекты минимизации монозависимости: особая экономическая зона, технопарк высоких технологий, бизнес-инкубатор, территория опережающего экономического развития. Каждый из этих проектов существует не только в отчётах чиновников. В сравнении с другими регионами, в которых делается что-то подобное, мы или лучшие, или в первой тройке-пятёрке. Другими словами, город с помощью федерального и областного центров начал движение в сторону диверсификации экономики, мы уверенно идём к своей цели.

Привлечение даже в условиях пандемии новых внушительных по объёму инвестиций (строительство предприятий «ценой» в 4 млрд рублей нас уже не удивляет) и есть тот самый «отрадный момент», о котором вы спрашиваете.

Кроме того, все в городе знают про без преувеличения гигантские инфраструктурные изменения: это масштабные преобразования на ул. Офицерской, долгожданная развязка на трассе М5, новая широкополосная дорога в сторону п. Ягодное, железная дорога от АвтоВАЗа в особую экономическую зону. Ну и вишенка на торте – мост через Волгу в районе с. Климовка.

Деньги в город идут. Надеюсь, что за ними, как это обычно бывает, потянутся и люди. Но пока в светлое будущее Тольятти больше верят в Москве, чем в самом Тольятти.

– Помогать бизнесу в преодолении разного рода преград – одна из основополагающих целей ТПП. А что вы реально можете сделать и делаете для разных категорий бизнеса, начиная от системообразующих предприятий и заканчивая ИП, в нынешней ситуации?

– Ёжик влез на выступ высокий скалы и лапками себя в грудь: «Я сильный, я могучий!» Тут поднялся ветер и сдул его вниз. Ёжик поднялся, отряхнулся и внёс поправку: «Я сильный, но лёгкий».

Я за адекватность, за трезвую оценку возможностей ТПП в преодолении преград во всех вопросах. В том числе и перед лицом последствий пандемии, ограничительных правительственных мер.

При ответе на первый вопрос я перечислил реализуемые за счёт государственных денег проекты. За каждым из них стоит множество людей: подразделение администрации, специально созданная управляющая компания. И финансовые, и административные, и организационные ресурсы оказывают помощь бизнесу. Но количество субъектов МСП при этом небольшое: всего 300 из 30 тысяч субъектов. То есть одновременно кто-то создаёт трудности и кто-то их решает. Так не логично ли просто не мешать, не нарушать собственные же слова про невведение новых налогов?

Если говорить о ТПП г. Тольятти, мы стараемся оказывать поддержку бизнесу, но не всегда это выходит эффективно. По весне сотни предпринимателей откликнулись на наш призыв сформулировать свои основные проблемы и желаемые меры поддержки, возникшие из-за введения ограничительных мер на деятельность. Но, к сожалению, далеко не все предложения были учтены, что очень нас расстраивает. Конечно, мы, как муниципальная палата, одними из первых обратились в ТПП РФ за правом выдавать свидетельства во время форс-мажоров. Сколько раз я себя за эту инициативу клял всеми запрещёнными в России словами! Потому что, следуя всем разъяснениям сверху, мы выдали их единицам, что вызвало гнев оставшихся без обещанной поддержки сотен предпринимателей.

Как известно, доброе слово и кольт гораздо убедительнее просто доброго слова. К сожалению, по большому счёту ничего, кроме доброго слова, у нас нет. Да, мы организовали несколько информационных площадок, где предприниматели незамедлительно получали проверенную информацию о мерах власти; смогли договориться со всеми значимыми в стране маркетплейсами о проведении марафона для тольяттинских предпринимателей, и эксперты палаты делали всё возможное для участия предприятий Тольятти в государственных программах… Но наши по-

пытки оказать помощь на фоне глобальных проблем – лишь капля в море.

– Руководители многих городских и региональных ТПП, с которыми нам довелось беседовать, видят в качестве одной из главных своих задач посредническую миссию между бизнесом и властью. И казалось бы, в нашей стране с её спецификой эта задача актуальна как мало где, особенно в период коронакризиса, когда многие виды бизнеса так нуждаются в господдержке. Однако вы в одном из недавних интервью заявили, что «посредническая позиция ТПП» устарела, и предложили другую концепцию. В чём она заключается? Как вы её реализуете?

– «Посредническая позиция» в наше время уже давно устарела, и это касается не только ТТП, ведь мир непрерывно модернизируется и «уплощается». Заинтересованные друг в друге субъекты давно уже научились строить отношения напрямую, но в отношениях с малым бизнесом, по крайней мере, наша городская власть не видит особого смысла. Почему – об этом я говорил выше. С кем тут посредничать?

С другой стороны, в стране доля государственной экономики выше 80%, конечно, малый бизнес пытается взаимодействовать с государственными структурами и заказчиками. Я считаю, здесь ему важно найти себе не посредника, а именно проводника, в чьих интересах будет «сохранить жизнь» предпринимателю.

Мы достаточно хорошо осведомлены о правилах поведения в «коридорах власти» и, выстроив сеть собственных консультантов почти в 40 странах, обеспечиваем наших предпринимателей живым контактом с зарубежными партнёрами, эффективно сопровождая качество переговоров и сделок.

– Любая торгово-промышленная палата является частью глобальной системы ТПП и может пользоваться возможностями, предоставляемыми ею, для того чтобы помочь местным компаниям выйти на мировые рынки и полнее использовать внутренние ресурсы. Как вы пользуетесь такими возможностями и какие конкретные результаты это принесло, скажем, за последние месяцы?

– «Глобальная система ТПП» – это словосочетание встречается часто, но, к сожалению, мы продолжаем жить во время «понятийной катастрофы», когда люди зачастую неправильно интерпретируют слова собеседника.

«Стандарты» ТПП мне понятнее «системы», тем более глобальной, потому что принципы устройства и методы работы, например, ТПП Германии или США существенно отличаются от российских. Собственно, поэтому мы и выстроили свою сеть консультантов.

Я только уточню, что мои рассуждения и оценки – мнение руководителя муниципальной палаты. Не сомневаюсь, что у коллег из региональных палат, не говоря уже о ТПП РФ, оно другое, несомненно, более правильное. Однако на просьбы коллег из других палат я стараюсь реагировать как можно быстрее и точнее, и сам, когда обращаюсь за советом, получаю такую же отдачу. Но это же не про систему.

Мир переживает невиданную перестройку, переоценку институтов и коммуникаций. Сегодня авторитет и статус, унаследованные из славного прошлого, не гарантируют успеха. Нам ничего другого не остаётся, кроме как ежедневно подтверждать деятельностью свою полезность для предпринимателей.

– В одном из интервью вы сказали, что «за услугами – будущее мировой экономики». За последнее время есть позитивные примеры тольяттинских компаний, «поднявшихся» в этой сфере в период пандемии?

– Я как тот акын: что вижу, то пою. Открываем список какого-нибудь Forbes и видим там преимущественно компании, обеспечивающие различные сервисы и предоставляющие разные услуги.

В Тольятти тоже есть информационные IT-компании, работающие на глобальный рынок, насчитывающие по 300 и даже 500 сотрудников. Но далеко не все горожане знают об их существовании.

Ещё мы видим, что торговля, в которой традиционно занята большая часть малого бизнеса, уходит скорее в сервис. К примеру, знаменитая тольяттинская инженерная школа востребована не только в городе, а технопарк «Жигулевская долина» ежегодно прирастает новыми серьёзными партнёрами, в том числе зарубежными.

Тольятти, в отличие от других больших городов нашей страны, очень быстро «стареет» и сейчас находится на пороге, как я его называю, демографического сдвига. Через 10 лет возраст каждого второго горожанина перейдёт отметку в 50 лет.

Старость – не болезнь, это не про медицину. Я думаю, что вскоре оказание услуг пожилым людям, которые будут оплачиваться не только государством, но и самими клиентами, станет вызовом для нашего города – и мы с ним успешно справимся. Тольятти может стать самым привлекательным городом для жизни старшего поколения. Уже сейчас организованы предприятия, выпускающие продукцию для людей с ограниченными возможностями, которая по всем показателям превосходит мировые аналоги.

– Пандемия внесла глобальные изменения в работу большинства предприятий и организаций. А как изменилась работа ТПП г. Тольятти, есть ли что-то позитивное в этих изменениях?

– Много ли людей и организаций вы знаете, у которых всё хорошо, но они пробуют измениться? Зачем лезть в механизм, который нормально работает?

Но мы попытались ещё задолго до пандемии, понимая, как в современном мире важно не стоять на месте и постоянно развиваться. Когда-то была не очень удачная попытка совместить текущие бизнес-процессы и ведение проектной работы. Сейчас сделан шаг назад для последующего движения вперёд. Все отделы предложили количественные показатели эффективности своей деятельности, и до конца года избранный коллективом совет взвесит

вклад каждого отдела, специалиста в основные показатели ТПП. Далее будет пересмотрена окладная часть, а премиальная станет зависеть не только от достижения «своих» показателей, но и от общих результатов палаты.

В течение 2019 года на площадке нашей ТПП еженедельно собиралась группа «Умная экономика», в которой принимали участие представители городской власти и предприятий IT-сферы. Используя потенциал участников группы, мы перевооружились в техническом, программном и экспертном планах. Эта готовность позволила нам спокойно перейти на удалённый формат работы, не потеряв качество. Все сотрудники ТПП г. Тольятти в 2019 году прошли тестирование на «владение ПК». Те, кто не прошёл его, то есть почти 80% работников, в том числе и я, обучались всем основам на специально организованном обучении.

Также мы начали проводить профориентационную работу со школьниками и их родителями, привлекая в качестве наставников наших предпринимателей, и думаем ещё более расширить круг экспертов при поддержке зарубежных консультантов.

Мы во всех смыслах готовы выступить для любого предпринимателя, даже не работающего в Тольятти, проводником в движении на мировые электронные площадки.

В 2020 году мы переформулировали видение нашей палаты. Если в 2019 году оно звучало как: «Умному городу – умную экономику», то сейчас мы говорим: «К новым вершинам – с опытным проводником».

В коллективе всем известно об этих планах и возможностях. Надеюсь, что большинство сотрудников поддерживает мои начинания и действия совета. Мы не боимся будущего.

– Такая организация, как ТПП, конечно, планирует свою работу, и не на один год вперёд. Не сомневаюсь, что в конце 2019-го вы утвердили план работы на год текущий. Но 2020-й принёс столько «сюрпризов», что буквально у всех планы, мягко говоря, «были скорректированы». А как обстоит дело у вас? Что всё-таки удалось выполнить? Строите ли вы уже планы на год наступающий? Каковы они? И можно ли вообще что-то планировать в этой обстановке глобальной нестабильности?

– Основные планы и требования нам заданы извне. В стандарт ТПП включены все основные показатели, на которые мы ориентируемся. По большинству из них – как планировали улучшить свои позиции, так оно и будет.

2019 год по финансовым показателям для нас был рекордным. Самим себе в 2020 году мы, конечно, уступим, но, надеюсь, не больше, чем на 5-8%. Зато мы существенно продвинулись по количеству проведённых встреч и мероприятий, оказанных консультаций, то есть полезных для предпринимателей контактов, особенно во время карантина.

Также – учиться, учиться и ещё раз учиться! Почти 100% работников постоянно обучаются. У нас есть библиотеки деловой книги, самых полезных вебинаров, подборки курсов.

На новых для нас услугах и рынках и с новыми партнёрами мы планируем в 2021 году заработать не меньше 20% от общего дохода.

Завершение перехода на персональное сопровождение членов и партнёров ТПП г. Тольятти должно привести к росту собираемости членских взносов до 80%. Каждый год у нас стоит задача увеличивать количество реализаций услуг. В 2019 году было 3119, в 2021-м должно быть не меньше 3300 реализаций. И это при росте «среднего чека» с 11 тыс. рублей до минимум 13 тыс. рублей.

Во взаимодействии с членами и партнёрами палаты переходим от «рассылки» к «подписке». Но и в этой сфере есть над чем работать.

Это всё позволит нам нарастить объём услуг, которые мы в рамках преференций предоставляем членам палаты, а значит, и увеличить членскую базу.

Сила ТПП г. Тольятти для сотрудников, членов и партнёров – не столько в способности знать и планировать будущее, сколько в осознании простого факта: теперь всё будет постоянно меняться и никто, кроме нас самих, с этими изменениями справиться не может. Мы – не посредники, а часть предпринимательского сообщества, и действовать должны как предприниматели. Предпочтительно – сообща. Или мы уже не гении коммуникации?!

Подготовила Александра Тимерёва

Александр Хабаров, ООО «АЭП»: «НАША ТЕХНОЛОГИЯ ИМЕЕТ БЛЕСТЯЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ВО ВСЁМ МИРЕ!»

Статистики подсчитали, что к концу 2020 года на планете Земля будет проживать без малого 7 858 773 000 человек, а также – 1,3 млрд коров, 667,6 млн свиней и 21,4 млрд кур, разведённых человечеством для собственных нужд. Если учесть, что все эти миллиарды живых существ должны чем-то питаться и потом они, увы, производят органические отходы (а люди – ещё и массу неорганических), становится очевидной обоснованность опасений «отца» ядерной физики Нильса Бора, сказавшего: «Человечество не погибнет в атомном кошмаре – оно задохнётся в собственных отходах».

Но Homo sapiens потому и зовётся «человеком разумным», что способен решать проблемы с помощью интеллекта, который и помог ему стать самым распространённым млекопитающим на родной планете. С помощью разума мы в целом успешно решаем проблему голода, однако настало время всерьёз задуматься о преодолении проблемы, о которой ещё в 1949 году предупреждал Нильс Бор. И конечно, находятся люди, которые не только над ней задумываются, но и предлагают эффективные решения. Об этом мы побеседовали с Александром Хабаровым, генеральным директором ООО «Альтернативные экологические проекты» (АЭП) и соучредителем ГК «Жигулёвские удобрения».

– Александр Николаевич, интерес к проблеме очистки стоков и получению из них полезного продукта появился у команды единомышленников, составляющей костяк коллектива АЭП, более 15 лет назад. А как вы пришли к этой тематике?

– Изначально наша компания «ХимТрейд» занималась поставками минеральных удобрений. В 2010 году она входила в топ-100 динамично развивающихся компаний среднего бизнеса. Тогда фирма представляла собой группу компаний с филиалами в регионах, во главе с основателями – мной и моим родным братом Дмитрием. Тогда и возник вопрос об открытии нового направления бизнеса. Нам предложили инвестировать в экологический проект, связанный с переработкой жидких отходов, так как этому вопросу в мире уделяется минимальное внимание: все силы брошены на переработку твёрдых видов отходов.

Начались разработки инновационной технологии в компании «ХимТрейд», но, так как направление было совсем не «химическое», скорее наоборот, мы решили открыть фирму с адекватным для деятельности названием «Альтернативные экологические проекты».

– Вы являетесь также соучредителем группы компаний «Жигулёвские удобрения», а чем она занимается?

– ГК «Жигулёвские удобрения» была создана, когда у нас сложилась новая стратегия ведения бизнеса: отказ от всего «химического» в пользу экологически полезного. И на сегодня в ГК «Жигулёвские удобрения» входящая в её состав компания «АЭП» занимает нишу производителя оборудования для производства комплексов по переработке жидких отходов, а также оборудования по производству органических удобрений.

– Идея создания комплексов по переработке бытовых и промышленных отходов и стоков с получением удобрений или другого полезного продукта буквально витает в воздухе ещё с 1960-х годов, то есть с тех пор, как человечество стало задумываться над проблемами экологии. Неужели вы оказались первыми в мире, кто предложил недорогую и эффективную технологию для решения этой проблемы? В чём её суть и уникальность? Есть ли аналоги?

– За основу нашей технологии как раз и была взята разработка советских учёных ещё 1960-х годов, которая так и не была доведена до промышленного применения в связи с развалом СССР. Остались только лабораторные образцы и теоретические заключения. Мы продолжили их дело и довели его до уровня промышленного применения. Работа нашего оборудования основана на принципе вращающегося магнитного поля, внутри которого происходят физико-химические процессы, которые в природе несовместимы. Открыл его ещё Никола Тесла, и это не секрет. Просто нужно было эти четыре процесса между собой «подружить», чтобы их воздействие на обрабатываемую среду было продуктивным. И у нас это получилось.

– Запатентована ли ваша технология? И как вы полагаете, насколько она защищена от незаконного копирования?

– Да, у нас два патента. На полезную модель (оборудование) № 144133 и на технологию № 2546168. Любая технология или оборудование (изделие), если они не имеют практического применения либо спроса, сколько их не прячь за патентами, ничтожны. Поэтому целью нашей компании является масштабирование нашей технологии, доступность для всех, кому важно сохранение экологии.

– Ваш проект заключается в создании стационарных и мобильных комплексов по переработке отходов с возможностью получения очищенной воды, органических удобрений или почвогрунтов. Расскажите подробнее о получаемых продуктах. Каковы их свойства? Где могут применяться эта вода, эти удобрения и грунты? Кроме них, в процессе очистки можно получать редкоземельные и драгоценные металлы. Возможно, по данному аспекту существуют какие-то законодательные проблемы?

– Главный пробел не в законодательстве, а в головах чиновников, реагирующих на инновации как на что-то запрещённое. Да и банки не инвестируют в производство, тем более в инновации.

Между тем наша технология решает сразу две проблемы в сельском хозяйстве: для животноводов – с отходами, для растениеводов – с восстановлением плодородия почв. Совместно с Самарской сельскохозяйственной академией нами разработан «Замкнутый цикл в с/х», позволяющий объединить обе отрасли для решения этих проблем. В процессе переработки отходов животноводства по нашей технологии получаются вода, очищенная до нормативов ПДК, которую можно вторично вернуть на производство, и органические удобрения в соответствии с ГОСТом, которых так не хватает растениеводам.

Такая же проблема стоит у коммунальщиков. Воду очищают по старым традиционным технологиям, но при этом получают токсичный ил, который просто вывозят на полигон, где он загрязняет почву. В нашем случае ил после обработки не токсичен, лишён патогенной микрофлоры и может использоваться как почвогрунт для служб озеленения и рекультивации (но не для сельского хозяйства). Сегодня землю для этих целей привозят с полей сельскохозяйственного назначения.

– Какого рода отходы и стоки годятся для такой обработки?

– Технология показала рациональность своего практического применения на коммунальных и сельскохозяйственных стоках. В этих сферах мы и работаем. Параллельно ведутся работы по адаптации нашей технологии к сложным промышленным стокам, с возможностью выделения из них редкоземельных металлов и других ценных элементов.

– Безусловно, такая инновация приносит колоссальную пользу экологии; а с точки зрения экономики насколько это выгодно?

– По статистике, 9 из 10 предприятий малого и среднего бизнеса не в состоянии решить вопрос с утилизацией отходов из-за дороговизны традиционного оборудования. При минимальных денежных затратах можно получить наш комплекс, решающий эту проблему. На переработку 1 м^3 стока тратится не более 10 руб.

– Что представляет собой подобный мобильный комплекс? А стационарный? Какова их производительность?

– Мобильный комплекс рассчитан на переработку стока объёмом не более 10 м^3/час. Он имеет компактные размеры, подходит как совместное решение для нескольких мелких фермерских хозяйств или для переработки коммуналь-

ных стоков на небольших предприятиях (вахтовые посёлки, сезонные базы отдыха и т. д.).

Стационарный комплекс имеет модульное строение, что позволяет без кардинальных изменений в проекте очистных сооружений предприятия увеличивать объём переработки от 20 до 200 м^3/час. Комплексов большей производительности пока не делали, хотя теоретически это возможно.

– Сколько ваших установок (а также где и каких) уже работает на сегодняшний день? И сколько планируется запустить в ближайшем будущем?

– В городе Жигулёвске Самарской области комплекс по производству органических удобрений работает с 2013 года. Во

Вьетнаме построен и работает крупный комплекс по производству органических удобрений и готов к строительству ещё один. Готов к отправке в Сербию комплект оборудования по очистке коммунальных стоков. Этот проект курируется сербским правительством. В 2021 году планируется строительство крупного комплекса в Краснодарском крае.

– Известно, что спрос на органические удобрения в мире растёт, и всё же: кто ваши потребители-покупатели, сегодняшние и потенциальные?

– К сожалению, основные наши покупатели находятся за границей: мы видим проявление к нашей технологии активного интереса представителей самых разных стран. Оказалось, что там люди больше заботятся о производстве здоровой пищи и об экологии в целом.

Но после недавно внесённых изменений в законы и ужесточения ответственности за нарушение экологических норм наши российские производители начинают искать пути решения данной проблемы. Мы готовы им в этом помочь.

– В чём вы видите миссию своей компании?

– Мы стремимся оставить позитивный след в жизни, делая Землю чище и помогая людям решать их проблемы, значимые для экологии, при минимальных затратах.

– Каковы перспективы развития вашего бизнеса в родном регионе, стране, мире?

– Наша технология и, как следствие, наш бизнес имеют блестящие перспективы во всём мире! Пока на планете существует жизнь, все без исключения организмы будут нуждаться в пище, а человеческая цивилизация и общество будут стремиться накормить людей, численность которых возрастает. И для этого они продолжат развивать животноводство и птицеводство, отходы от которых мы можем эффективно перерабатывать, и растениеводство, которому необходим наш продукт. А потому наша технология будет актуальна до тех пор, пока её не сменят ещё более совершенные, а это может произойти очень нескоро.

Беседовала
Елена Александрова

«Умная дорога» СМАРТС

В октябре текущего года в рамках ежегодной премии Autonet Awards 2020 компания «СМАРТС» была объявлена победителем в номинации «Премьера года» за успешную реализацию проекта «Автодаты» – «Макет управления «умной дорогой» в городе Самаре».

О проектах АО «СМАРТС», направленных на создание основ для массового строительства защищённых сетей связи с высокой пропускной способностью по всей территории Российской Федерации, рассказывает президент компании Андрей Иванов: «Autonet Awards – это междисциплинарная премия в сфере новых транспортных технологий среди коммерческих проектов, частных инициатив и стартапов, внёсших значительный вклад в развитие рынков «Автонет».

– Сколько лет на телекоммуникационном рынке работает ваша компания?

– Работая на телекоммуникационном рынке Самарской области с 1991 года, СМАРТС бралась за смелые, амбициозные проекты. Компания стала первым оператором, предоставляющим услуги цифровой сотовой связи стандарта GSM на территории Самарского и ряда других регионов. На протяжении многих лет наша компания была лидером рынка услуг подвижной радиотелефонной связи в нескольких субъектах Российской Федерации, являясь при этом одним из крупнейших налогоплательщиков Самарской области.

– Что изменилось для компании после продажи сотовых активов?

– В 2015 году мы стали развивать новый проект «Создание автодорожных телекоммуникационных сетей», призванный сформировать в России разветвлённую телекоммуникационную инфраструктуру, которая станет фундаментом для цифровизации разных сфер жизни. Он предусматривает строительство магистральных волоконно-оптических линий связи вдоль основных автомобильных дорог общей протяжённостью более 150 тыс. км на территории 85 субъектов РФ. Проект был одобрен ещё в 2014 году на заседании Агентства стратегических инициатив под председательством В. В. Путина.

– Как появилась идея проекта?

– Когда наша компания занималась оказанием услуг сотовой связи, мы столкнулись с острой проблемой нехватки оптоволоконных линий связи между регионами России, где находились наши филиалы. Таким образом, можно сказать, что идея проекта родилась более 20 лет назад. К её активной реализации мы приступили в 2016 году, построив первый пилотный участок на территории Самарской области по собственной инновационной и уникальной для России технологии. Для этого нами был изучен зарубежный опыт многих стран с разными климатическими условиями. Мы агрегировали этот опыт и выбрали самое ценное и подходящее к нашим российским реалиям. Сейчас в нашем активе девять патентов на изобретения и полезную модель.

– Что представляет собой компания сегодня?

– Комплексный проект компании включает в себя строительство защищённой телекоммуникационной инфраструктуры на основе ВОЛС и системы интегрированного управления географически распределёнными ЦОД с применением квантовых технологий для защиты каналов связи. В настоящее время СМАРТС – инновационная инфраструктурная компания с многовекторной направленностью. Она предлагает телекоммуникационные и IT-ресурсы, разворачивает ИКТ-инфраструктуру для существующих и перспективных услуг связи, осваивает рынок магистральных сетей, защищённых квантовой коммуникацией, предоставляет на недискриминационных условиях сервисные услуги операторам связи, строит и обслуживает автодорожную телекоммуникационную инфраструктуру, обеспечивающую участникам дорожного движения безопасность и новые сервисы.

– В рамках нацпрограммы «Цифровая экономика» одним из элементов поддержки комплексной системы финансирования проектов являются гранты. Каково участие компании «СМАРТС» в программе?

– В 2019 году АО «СМАРТС» в рамках проекта «Цифровые технологии» нацпроекта «Цифровая экономика» участвовало в конкурсном отборе Российского фонда развития информационных технологий (РФРИТ) на предоставление грантов в качестве государственной поддержки проектов по внедрению отечественных продуктов, сервисов и платформенных решений, созданных на базе сквозных цифровых технологий, в субъектах России. Всего на конкурс поступило 118 заявок из 40 регионов РФ. 25 декабря 2019 г. были объявлены 13 проектов-победителей, в их число вошли два проекта СМАРТС: «Система мониторинга автомобильных дорог на базе распределённого акустического сенсора» и «Магистральная квантовая сеть между городами агломерации Самарской области». Эта победа приблизила перспективу создания между городами Самара, Тольятти и Сызрань магистральной квантовой сети и пилотной

зоны для тестирования комплекса акустического мониторинга.

Проект компании «Система мониторинга автомобильных дорог на базе распределённого акустического сенсора» соответствует дорожной карте развития сквозной цифровой технологии «Компоненты робототехники и сенсорика». Создаваемая система сбора данных и аналитики транспортного автомобильного потока предназначена для своевременного реагирования и мониторинга состояния дорожной обстановки в режиме реального времени.

Проектом «Магистральная квантовая сеть между городами агломерации Самарской области» предусмотрено строительство первой региональной магистральной квантовой сети с применением квантовых систем, позволяющих защищать конфиденциальную информацию. В состав сети включены новые ВОЛС, построенные по инновационной технологии СМАРТС, а также решение квантовой системы защиты информации, разработанное специалистами Университета ИТМО и компании «Кванттелеком».

– Кто будет пользователем услуг при реализации проекта «Магистральная квантовая сеть между городами агломерации Самарской области»?

– Построенная в рамках проекта региональная квантовая сеть будет предназначена для передачи конфиденциальной информации, не содержащей сведений, составляющих государственную тайну. Пользователями услуг построенной сети будет широкий круг потребителей, среди которых – предприятия банковской и финансовой сферы, центры обработки данных, объекты критической инфраструктуры, корпоративные заказчики, телекоммуникационные операторы, правительственные и муниципальные. В рамках проекта создаётся задел для глобальной конкурентоспособной инфраструктуры передачи, обработки и хранения данных, основанной на отечественных разработках, с защитой на базе квантовых принципов.

– Расскажите о проекте «Центр управления «умной дорогой».

– Благодаря инфраструктуре, построенной вдоль автодорог, СМАРТС в 2020 году стала партнёром НТИ «Автонет» в Самарской области по реализации пилотной зоны платформы «Автодата». Были реализованы принципиально новые сервисы для водителей с целью повышения безопасности дорожного движения, имеющие высокий потенциал монетизации. В ходе работ СМАРТС на пилотном участке самой оживлённой магистрали города развернула технологическую сеть V2X: были установлены придорожные базовые станции RSU, подключённые по ВОЛС СМАРТС, и внедрён уникальный программно-аппаратный комплекс акустического мониторинга автодорог. Реализовано несколько сценариев информирования водителя:

– о наличии пешехода на нерегулируемом пешеходном переходе;

– о работе дорожной техники;

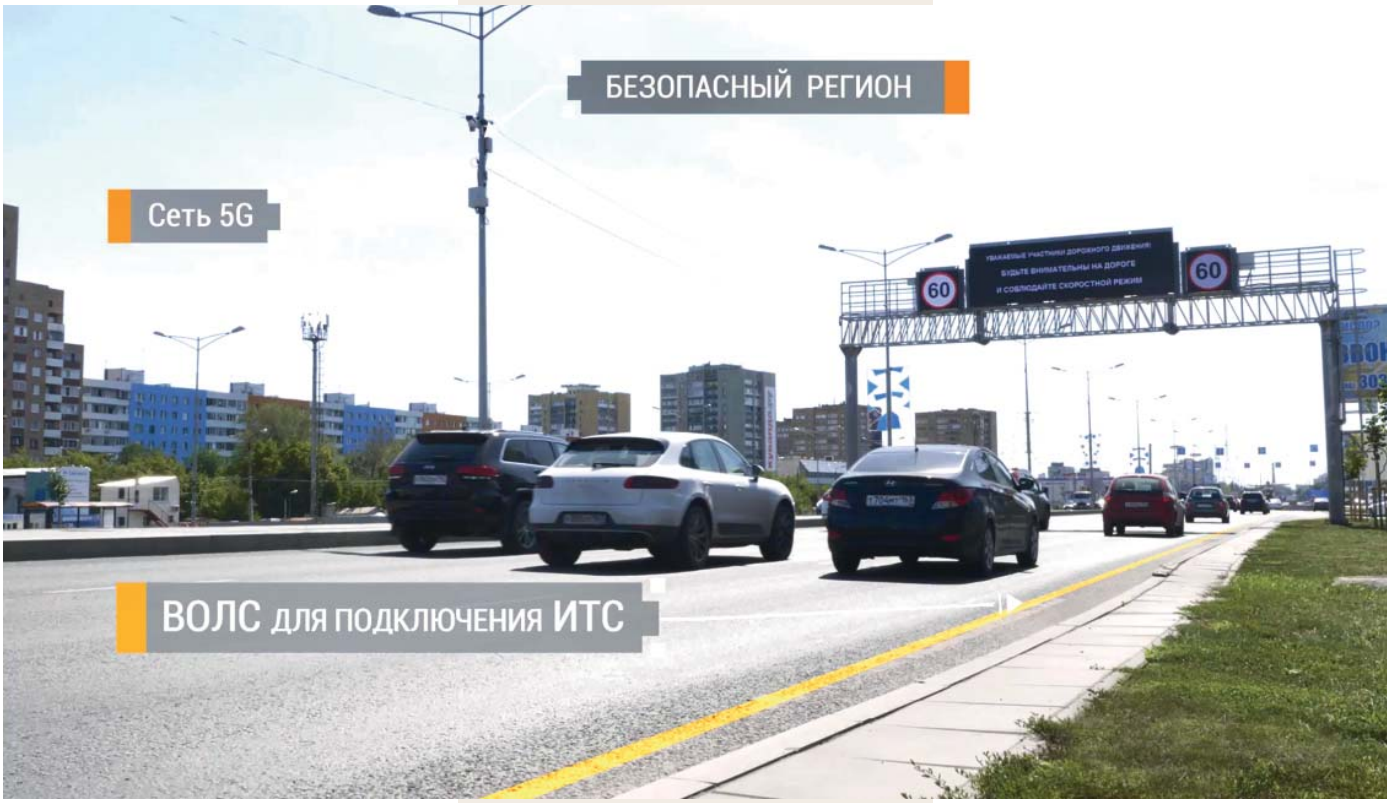
– об открытом люке колодца;

– об экстренном торможении транспортных средств в потоке.

Система использует для самообучения нейросеть, а значит, число сценариев будет расти.

– Как повлиял экономический кризис первой половины 2020 года, связанный с пандемией, на деятельность компании?

– Пандемия несколько снизила темпы нашего строительства в начале года, но полностью процесс не остановила. Нами ведутся активные подготовительные работы по строительству телекоммуникационной инфраструктуры на участке от финской границы России, через Санкт-Петербург до Москвы и далее до границы с Казахстаном, Монголией и Китаем. В силу глобальности задач, которые заключает в себе проект, он постоянно дополняется, появляются новые направления и области применения нашей технологии прокладки оптоволокна. Проекты «Магистральная квантовая сеть между городами агломерации Самарской области» и «Система мониторинга автомобильных дорог на базе распределённого акустического сенсора» находятся в стадии активной реализации. Работы по пилотному проекту «Макет «Автодаты» успешно завершены, и сейчас предлагается масштабировать прототип на самарскую агломерацию на участке Самара – Тольятти. С этой целью нами подана заявка по проекту «Программно-аппаратный комплекс «Подключённый транспорт» на участие в конкурсе РФРИТ.



БИЗНЕС С АКТИВНОЙ ЖИЗНЕННОЙ ПОЗИЦИЕЙ

Александр Ксенофонтов, директор ООО «ЕТ-Сервис»:

> Наши клиенты – это компании с грамотными хозяйственниками во главе, которые сфокусированы на эффективности собственного производства.

– Как зародилась идея открыть свой бизнес в России?

– Самара была всегда купеческим городом, и «заморский» качественный товар – это залог успешной торговли. Немецкий завод Lutz с 1956 года имеет успешный опыт производства. После посещения завода в рамках сертификации продукции для отечественного рынка стало очевидно, что иностранные партнёры предлагают продукт премиального качества, который будет способствовать формированию правильной культуры на предприятиях отечественного производства.

Решение было очевидно – не изобретать велосипед. Бренд Lutz пришёл в Россию в 1998 году. Именно тогда сотрудников со знанием иностранных языков пригласила крупная самарская компания – мультибрендовый трейдер промышленного оборудования.

– Как идея стала целью, совпала с возможностями и воплотилась в бизнес-план?

– Был создан отдел фактически из вчерашних студентов, которые с увлечением и свойственным молодым людям энтузиазмом взялись за развитие нового, в те годы неизвестного бренда.

По справочникам «Жёлтые страницы» рассылались приглашения европейским производителям насосов, и так сложилось, что Lutz оказался среди тех компаний, кто был заинтересован в выходе на рынок РФ. Совпало огромное желание немцев расширить сбыт продукции со своевременным предложением от нашей самарской команды.

– Почему выбрано направление по трейдингу бочковых насосов?

– Бочковые насосы – это принципиально новый вид насосов, по сути, специфическая отдельная группа насосного оборудования специальной конструкции, позволяющей использовать их для опорожнения мобильной тары: бочек, еврокоитейнеров, канистр.

Насосная тема в нашей компании была самая сильная, и именно на её базе создавался отдел внешнеэкономической деятельности с целью привлечь зарубежных партнёров. В начале двухтысячных годов понятия «бочковые насосы» не было на отечественном рынке, как и не было культуры использования мобильной тары на промышленных предприятиях.

– Чем выделяется немецкая марка Lutz среди аналогов?

– Lutz является одним из двух мировых лидеров по производству бочковых химических насосов и пионером в своей отрасли. Несмотря на основное опасное предназначение насосов Lutz – работать с агрессивными, токсичными и взрывоопасными химреагентами, их конструкция гениальна по своей простоте и надёжности, что также повлияло на наш выбор в пользу качественного товара.

– Как расшифровывается аббревиатура «ЕТ» в названии компании «ЕТ-Сервис»?

– В 2009 году, фактически спустя 10 лет после появления бренда Lutz в России, было принято совместное с немецкими партнёрами решение о начале нашего самостоятельного пути и организации отдельного юридического лица – монобрендового дистрибьютора бочковых насосов, компании «ЕТ-Сервис».

Философия нашей компании – быть надёжным и «комфортным» партнёром для своих клиентов. Комфорт в данном контексте включает в себя большое количество факторов. При поставках, продажах, последующем обслуживании оборудования, технических консультациях, поставке запасных частей и проведении пусконаладочных работ промышленного оборудования немаловажным является сервис.

Собственно, отсюда и название «Единый технический сервис». У нас есть склад самых необходимых запчастей в Самаре. На нашем канале на YouTube выложены ролики о том, как можно самостоятельно собрать и разобрать бочковые насосы. Для этого потребуются лишь самые простые инструменты, которые есть в каждом доме, например отвёртка.

– Кто ваши клиенты?

– Мобильная тара с химреагентами или сырьевыми компонентами есть на предприятиях практически любых отраслей. Без привязки к отрасли я бы охарактеризовал всех наших клиентов по объединяющему признаку – это компании с грамотными хозяйственниками во главе, которые сфокусированы на эффективности собственного производства и выпуске своего основного продукта.

– Какова конкуренция в вашем бизнесе?

– Безусловно, конкурентов в широком смысле слова у нас хватает, но вопрос,

кого мы считаем своим конкурентом. При наличии на рынке уже более десятка зарубежных производителей бочковых химических насосов истинными конкурентами можно назвать одну-две компании, тех, кто следит за конъюнктурой рынка и не скатывается до примитивного ценового демпинга, предлагая его в качестве единственного конкурентного преимущества. Многие предприятия идут за дешёвыми решениями, но во все времена были и есть потребители дорогих премиальных брендов, к которым и относится наш продукт.

– Каков ассортимент продукции компании?

– В 2010 году мы предложили нашему рынку уникальную запатентованную технологию перемешивания, заключив второй эксклюзивный договор с другим немецким производителем – компанией VISCO JET. Предметом сотрудничества стали мобильные перемешивающие устройства для еврокубов, таким образом, наш сервис расширился решением нового пула задач для клиентов (гомогенизация в мобильной таре).

Наш основной немецкий партнёр также постоянно развивается. Несколько лет назад произошло объединение двух немецких брендов – Lutz и Jesco. И в нашей линейке оборудования появились дозировочные насосы и установки Jesco. Хотя дозаторы Lutz-Jesco – одни из старейших и популярных в Европе благодаря своей надёжности и качеству, в России они почти неизвестны.

Дозировочные насосы Lutz-Jesco являются достойной альтернативой таким брендам, как ProMinent и Grundfos, для решения задач в области водоподготовки и очистки стоков для бассейнов, водоканалов, ТЭЦ и промышленных предприятий.

Компания Lutz-Jesco ныне является семейным холдингом, и мы представляем полный ассортимент их насосной номенклатуры, выпускаемой на трёх заводах в Германии.

– С какими сложностями сталкивается ваш бизнес?

– При продаже продукции премиального качества основная сложность всегда – неготовность платить более высокую цену за товар, если есть аналог дешевле. Удивительно, что многие руководители в быту пользуются самыми дорогими машинами, бытовой техникой, строят частные дома из самых дорогих материалов и при этом для своих сотрудников, своего производства жалеют каждую копейку, приобретая самое дешёвое. Эта проблема существовала всегда. Потому я очень благодарен нашим клиентам за их осознанное предпочтение ценности нашего продукта, которое отражается и в приятии его цены.

– Что изменилось в деятельности компании в связи пандемией?

– В этот непростой год мы сохраняем сложившийся трёхнедельный ритм поставок из Германии, с азартом принимаем вызовы, связанные с необходимостью удалённой работы, с радостью осознаём, что в состоянии обеспечивать бесперебойность операционных процессов и взаимодействия с заказчиками. Нынешняя ситуация в очередной раз проверила нашу команду на прочность, и я очень горжусь тем, что мы смогли это преодолеть и даже найти новые точки роста.

– Что главное в трейдинге, а проще говоря – в торговле?

– Главное в торговле – «слово купца». Мы много разговариваем, даём обещания и постоянно поддерживаем отноше-

ния с заказчиками, обязательно соблюдая все договорённости и обязательства. Но одних разговоров недостаточно, товар также требует определённого уровня компетенции.

Основная идея – мы хорошо разбираемся в оборудовании, которое поставляем, и работаем точно под задачу клиента. Работаем давно и честно, дорожим своей репутацией. Мы «слышим» своего клиента.

– Какие есть специалисты в штате компании?

– Все мои коллеги являются специалистами с высшим техническим образованием, которое позволяет и разбираться в технологиях заказчика, и разговаривать на машиностроительном языке с механиками предприятий, когда обсуждаются вопросы конструкции насосов и мешалок, и напрямую вести диалог с зарубежными партнёрами на иностранном языке. В штате компании есть специалисты по ведению внешнеэкономической деятельности, в чью зону ответственности входит взаимодействие с таможенными органами, а также специалисты по маркетингу, силами которых активно осуществляется развитие интернет-присутствия компании, поддерживается положительный имидж и проводятся рекламные кампании.

– На кого пойти учиться, чтобы «разбираться в насосах и мешалках»?

– Вопрос – для чего разбираться? Если для того чтобы продавать – надо учиться продажам. Если чтобы работать в компании, подобной нашей, то ещё нужно разбираться в физике, химии, механике и гидравлике. Наш опыт говорит о том, что полезнее быть специалистом в химических технологиях, машиностроении или физических процессах и материаловедении, а знания по продажам могут быть получены факультативно, а ещё лучше «в бою», в реальном общении с клиентом. Продажи – это азарт, что не каждому подходит. Однако если азарт есть, то без физики, химии и технологий будет трудновато.

– Ещё и про иностранный язык нужно не забыть?

– Однозначно да. Знание хотя бы одного иностранного языка – это даже не залог того, что соискатель получит работу в такой компании, как наша, а просто объективная необходимость для человека с активной жизненной позицией, которая, безусловно, выигрышна сама по себе. В своей работе мы используем английский язык и иногда немецкий технический при работе с конструкторской документацией. Периодически весь коллектив проходит курсы повышения уровня английского языка, чтобы поддерживать корректную работу с поставщиками. Но основой для понимания всё же является техническое образование.

– На чём держится репутация компании?

– На мой взгляд, репутация компании складывается на основе транслируемых рынку ценностей. Поставляй хороший продукт, будь честным с клиентом, обещай лишь то, что ты можешь выполнить, не срывай обязательства и не вводи в заблуждение – это достаточно банальные аспекты как деловых, так и человеческих взаимоотношений, которые являются залогом и долгосрочного присутствия на рынке, и плодотворного сотрудничества. Мы верим в то, что наша репутация является залогом успешного сотрудничества и с иностранными поставщиками, для которых такое отношение к делу имеет особое значение.

Наш коллектив небольшой, мы вместе прошли проверку на прочность, притёрлись друг к другу в новой реальности, поверили в собственные силы, и это позволяет нам эффективно работать.

Олег Рожков, «Сириус-ТЛТ»:

«ДЛЯ НАШИХ КОНСТРУКТОРОВ НЕТ НЕРЕШАЕМЫХ ПРОБЛЕМ!»

Инженерное дело родилось, вероятно, в тот момент, когда кто-то из пещерных жителей догадался использовать рычаг или клин, и тогда же, задолго до изобретения колеса, стало считаться искусством. Аристотель вкладывал в термин «инженерия» значение «искусство производить вещи». Да и само название ingénierie на латыни означает «искусность»: очень близко к искусству, верно?

Титаны Ренессанса Леонардо да Винчи, Филиппо Брунеллески, Мариано ди Якопо, Франческо ди Джорджо, приобретя громкую славу на художественных поприщах, инженерное искусство ставили ничуть не ниже. Напротив, в сопроводительном письме к герцогу Милана Лодовико Сфорца Леонардо три четверти текста посвятил своим инженерным способностям, а о том, что он ещё и архитектор, художник и скульптор, упомянул мельком в конце.

Со сменой эпох, в «мире конвейера» значение инженерии как искусства как-то потускнело. Во всяком случае, в глазах общества она приобрела прикладное значение. Однако отнюдь не все представители профессии с этим согласны, относясь к своей деятельности как к сплаву науки и искусства. Мы побеседовали с одним из таких инженеров-пенсионариев, генеральным директором компании «Сириус-ТЛТ» Олегом Рожковым.

– Олег Анатольевич, в одном из интервью вы рассказывали, какие трудности подстерегают на российском рынке маленькую инновационную компанию. Вы почти 20 лет отработали инженером цеха окраски АвтоВАЗа, имели множество поощрений. Никогда не жалели, что лишились «надёжного плеча» автогиганта и ушли в свободное плавание? Какие недостатки оно имеет, мы довольно хорошо представляем, а вот какие есть преимущества?

– Сожаления, что ушёл с АвтоВАЗа, нет. Работа в крупной компании подразумевает строгое соблюдение иерархии, подчинение указаниям сверху, и часто приходится выполнять задания, сути которых не понимаешь. На крупном предприятии ты редко видишь конечный результат своей работы. Крупное предприятие требует хороших исполнителей, но не квалифицированных инженеров, и уровень их квалификации сегодня постоянно снижается. Это касается не только АвтоВАЗа, но и других крупных предприятий.

Основное преимущество собственного дела – ты делаешь всё сам и видишь результат. Принимаешь решения самостоятельно, не надеясь на других: победы и ошибки твои.

– «Сириус-ТЛТ» занимается проектированием и изготовлением производственных линий, стендов, оснастки, контрольно-измерительных приспособлений, монтажом и пусконаладкой оборудования, проектированием и изготовлением любого нестандартного оборудования. Для непосвящённого читателя всё это звучит туманно… С момента возникновения в 2016 году ваша компания реализовала более 30 проектов. Расскажите, решения какого рода и в каких случаях вы предлагаете?

– «Сириус-ТЛТ» – компания, которая, как мы сами говорим, «делает то, от чего другие отказываются». Для наших конструкторов практически нет нерешаемых проблем!

Например, в 2017 году было необходимо спроектировать стенд для автоматической ошиновки колёс инвалидных колясок. Литая шина вела себя абсолютно непредсказуемо. Заказчик не верил, что такое оборудование можно создать, и с решением мы помучались, но стенд до сих пор работает.

– А какими из реализованных за четыре года проектов вы больше всего гордитесь?

– Всеми! Сейчас в стадии запуска очень сложный и, не побоюсь сказать, красивый проект: тактная линия катафорезной окраски.

– Создавая компанию, как вы угадали нишу будущей деятельности?

Вы работаете с такими международными гигантами, как Mercedes-Benz, и отечественными, как УАЗ, но у них же есть свои КБ, инжиниринговые службы и т. д. Зачем им привлекать сторонние маленькие компании?

– Мне всегда хотелось что-то придумывать и придуманное реализовывать.

Преимущество маленьких компаний – в гибкости и умении найти нестандартное решение. В крупных компаниях все выполняют определённую узконаправленную работу, и часто посмотреть на проблему с иной стороны у сотрудников не получается. Да и не очень заинтересован наёмный работник крупного завода в том, чтобы сделать качественно и как можно дешевле. Нам же приходится искать решения изящные, неожиданные и бюджетные. Поэтому иногда заказать что-то у нас дешевле, чем делать собственными силами.

– Как вообще вас находят заказчики, а вы – их? Расскажите о своих партнёрах. Какие отрасли они представляют?

– Когда на АвтоВАЗе прошло сокращение, многие сотрудники разъехались по другим предприятиям, но до сих пор помнят и ценят уровень нашей инженерной службы, поэтому рекомендуют сотрудничать с нами своему руководству.

Многих заказчиков находим на форумах, выставках, в которых участвуем.

– «Сириус-ТЛТ» практически с момента создания является резидентом технопарка «Жигулевская долина». Что это даёт компании?

– Хорошую поддержку. Мы часто пользуемся услугами в области высокоточных замеров, так как свою контрольно-измерительную машину покупать и содержать очень накладно.

– Что «Сириус-ТЛТ» представляет собой сегодня?

– Компания пытается развиваться, хотя есть очень много трудностей. Размещаемся на арендованных площадях, располагаем современным металлообрабатывающим оборудованием.

– В небольших высокотехнологичных компаниях не только каждый сотрудник на виду, но и каждый, как правило, – уникальный специалист. Расскажите о своей команде.

– Команда очень высококвалифицированная, особенно конструкторский отдел: то, что могут придумать и воплотить в жизнь наши конструкторы, даже меня иногда удивляет! Особенно хочется отметить Наиля Галиаскарова, профессионала удивительной работоспособности, и Александра Киреева, как говорят, конструктора от Бога.

Производство во многом держится на моём заместителе Сергее Дурандине, человеке дела.

Цель нашего коллектива – сохранить инженеров, научить людей думать, принимать решения, не бояться брать ответственность за результат.

– За время работы на АвтоВАЗе вы внесли более 200 рацпредложений, а за время работы «Сириус-ТЛТ» у вас и патент на изобретение появился. Может, и не один? Расскажите об этом.

– У нас каждый проект, каждая единица оборудования – на грани изобретения, но патентовать всё как-то руки не доходят, хотя здесь помогает «Жигулевская долина».

– Как сказался на вашей работе коронакризис: заказов стало меньше, за счёт чего выживаете?

– Скажу честно: очень тяжело! Такие компании, как наша, не получили поддержки от государства. Сейчас берёмся даже за заказы, которые раньше сочли бы неинтересными.

– Каковы планы компании?

– Справиться с трудностями и развиваться!

Подготовила Елена Александрова

С древнейших времён люди начали задумываться над природой сна – таинственного состояния, столь похожего на смерть, из которого тем не менее восстаёшь не просто живым, но и посвежевшим. В самых разных цивилизациях существовали боги сна. У египтян им заведовала Баст, богиня с кошачьей головой. Да и кому ещё доверить сон, как не Священной кошке, Владычице ночи! Свапнешвари – красавица-богиня сновидений у индусов, а у индейцев Мексики эти функции выполнял страшноватый Питао-Шикала.

Бушъясп – иранский див сна, а у славян за сновидения отвечала богиня Дрёма, а за собственно сон – бог, которого так и звали: Сон. Помните колыбельную «Ходит Сон у окон, бродит Дрёма возле дома, и глядят – все ли спят…»? А вы-то думали, это просто детский стишок? Боги сна, повергавшие в трепет наших предков, нынче переселились в сказки. Вот, к примеру, Оле-Лукойе: многие считают его гномиком с двумя зонтиками из сказки Андерсена, а он когда-то был божеством суровых викингов!

Но самые известные «коллеги» Оле – древнегреческий Гипнос и любимый его сын Морфей, навевающий лёгкие и сладкие сновидения. Вообще-то у Гипноса не все родные столь милы: два других его сына отвечают за сны без сновидений и кошмары, не говоря уж о брате-близнеце Танатосе… Но ждали-то все с нетерпением Морфея, обнимавшего спящего своими мягкими крыльями. Отсюда и выражение: «Попасть в объятия Морфея». Ласковому богу курили фимиам и приносили в дар фрукты и мёд на домашних алтарях.

Сейчас о снах людям известно куда больше, чем древним грекам: второй век разменяла сомнология – наука о сне, по всему миру работают институты и лаборатории сна. Современным учёным точно известно: полноценный сон даёт возможность для лучшей реализации человека во время бодрствования, а это уже социальный аспект. Однако в наше стрессовое время около 40% взрослого населения России страдает инсомнией, попросту – бессонницей. Как сегодня приманить Морфея? Об этом мы расспросили Анну Смирнову, генерального директора группы компаний Mirtolli.

Анна СМИРНОВА:

«МИССИЯ MIRTOLLI – СФОРМИРОВАТЬ В РОССИИ РАЗВИТУЮ КУЛЬТУРУ СНА!»

– Анна, сегодня мы уже многое знаем о загадочном состоянии, называемом сном, но ещё больше, говорят, пока не знаем, хоть и проводим в нём треть жизни. А как вы заинтересовались темой сна и всем, связанным с ней?

– В 2007 году я впервые выспалась на по-настоящему качественном ортопедическом матрасе. Оказалось, я и не знала, насколько качество сна зависит от такого простого обстоятельства! Так бодро и комфортно я себя не чувствовала давно. И тем утром подумала: проблема ведь не в том, что люди не хотят покупать такие матрасы, они просто о них не знают! Вот так и пришла идея организовать торговлю подобными изделиями, сделать доступными и их сами, и информацию по ним. Постепенно я пришла к мысли, что нужно самим производить ортопедические матрасы, изучать все аспекты правильного сна и доносить до людей его необходимость в повседневной жизни.

– Компания Mirtolli образовалась в 2014 году, а на какой базе? Кстати, почему mirtilli, это ведь в переводе с итальянского, кажется, «черника»?

– К тому времени мы с мужем уже владели другой компанией по производству ортопедических матрасов, но в 2014 году решили производить собственный бренд, который и назвали Mirtolli. Действительно, mirtilli – в переводе «черника», но мы изменили одну букву, и получившееся слово стало созвучно с «мир Тольятти». Слова mirtolli в мире не было, а нам хотелось быть оригинальными, но чтобы при этом ещё и добавить итальянского колорита. Ведь в Италии как раз культура сна на высоте. Да и отсылка к любимой многими чернике не лишняя: приятно и очень полезно!

– Сегодня ГК Mirtolli ведёт несколько направлений, в их числе – научная деятельность и разработка инновационных материалов для сна. Но мне всегда казалось, что изобретение наноматериалов – прерогатива крупных корпораций? Познакомьте нас с каждым из своих подразделений.

– Группа компаний Mirtolli включает в себя производство, розничную сеть и компанию SAP nanotechnology, занимающуюся разработкой инновационных материалов в области сна и релаксации.

SAP NANO TECHNOLOGY

Мы являемся резидентами «Жигулевской долины».

SAP nanotechnology – наша компания, занимающаяся научной работой и разработками в области сна. SAP – аббревиатура выражения «science aspire to production» – «внедрение достижений науки в производство», или, говоря образно, «наука, стремящаяся к производству». Да, научную деятельность и разработку инноваций в России сегодня по преимуществу проводят крупные компании. Но мы стремимся такой и стать! И у нас большие перспективы.

– Научную деятельность Mirtolli ведёт столь успешно, что разработала новую технологию NanoProtection и запатентовала одноимённое инновационное покрытие для матрасов. Расскажите об этом.

– Инновационный состав NanoProtection создан на основе наночастиц серебра и

Mirtolli

обладает мощным антибактериальным эффектом. Он вошёл в список нанотехнологичной продукции России. Состав подходит не только для матрасов, но и для применения в других областях промышленности, например мебельной или обувной, где можно создавать стельки с антибактериальным эффектом. Создали мы также текстильный клей NanoProtection. Продукты NanoProtection использует уже не только компания Mirtolli. Сейчас у нас на подходе новая инновационная разработка, имеются и другие проекты, какие – пока секрет.

– А как у вас возникла сама идея создания пропитки для матрасов на основе наночастиц серебра?

– Начиная разработку линейки матрасов Mirtolli, мы поставили перед собой задачу предложить покупателям то, чего нет на рынке, при этом реально полезное и инновационное. И обратили внимание, что первое место по скоплению пылевого клеща в доме занимает матрас. Это микроскопическое насекомое размером 0,1 мм, синантропный организм, питающийся отмершими клетками человеческой кожи и шерстяным ворсом пледов, ковров, мебельной обивки. Пока мы спим, клетки кожи обновляются: ежедневно человек теряет до полутора граммов отмерших чешуек эпидермиса. Они падают внутрь матраса, становясь пищей для пылевого клеща и средой размножения бактерий. Хитиновая оболочка умерших клещей раздражает слизистую дыхательных путей, а выделяемые ими в процессе жизнедеятельности белки – это сильные аллергены, могущие привести к ряду болезней: от хронического насморка и конъюнктивита до бронхиальной астмы и даже отёка Квинке.

Не зря испокон веку матрасы вымораживали или «прожаривали» на солнце! Но с современными изделиями и при нынешнем ритме жизни это трудновыполнимо. А наши матрасы обрабатываются антибактериальным составом NanoProtection, внутри них не выживает пылевой клещ, и таким образом мы решаем проблему безопасности спального места.

– Среди линейки ваших продуктов есть рассчитанные на бюджетных клиентов? И могут ли инновации стоить дёшево?

– Наценка за обработку антибактериальным составом NanoProtection составляет от 3 до 5 тыс. рублей на единицу продукции. Согласитесь, для инновационной технологии это совсем недорого, и покупатели адекватно воспринимают её, понимая, что это доплата за применение нанотехнологий, делающих товар на порядок качественнее.

– Ваша программа «Создай матрас сам» пользуется популярностью?

– Изобретать бесконечное число вариантов опций предлагаемого товара непродуктивно. А между тем клиенты часто желают товар «такой же, но с перламутровыми пуговицами». Да введения данной программы мы часто слышали от потенциальных покупателей: «Я купил бы вот это, но только если бы сюда добавили ещё один слой кокоса, с другой стороны – слой латекса, а сверху покрыли бы другой тканью!»

Так что программа «Создай матрас сам» удобна для нас как для производителя и при этом закрывает все возможные запросы клиента. Мы помогаем ему быстро, легко и без заметного удорожания «изобрести» собственный матрас и даже придумать оригинальное название к нему. Это подтверждается и этикеткой. Клиент в восторге, заимев единственный в мире экземпляр! Это особенно ценно, если человек приобретает изделие кому-то в подарок.

И конечно, данная программа пользуется спросом, потому что это одно из наших уникальных предложений.

– Но вы ведь в своей розничной сети предлагаете не только матрасы, но и ассортимент других товаров для сна?

– В сети Mirtolli можно найти большой ассортимент кроватей и аксессуаров для сна, помимо матрасов: подушки, одеяла, простыни, защитные чехлы, наматрасники, постельное бельё и т. д.

– Среди ваших покупателей есть и организации. Какие? За границу поставлять продукцию не думали?

– Наша продукция интересна, разумеется, не только розничному покупателю, но и медицинским учреждениям, детским садам, гостиницам. Гостиницы, закупающие её, часто помещают рядом с кроватями информационные таблички: «Вы отдыхаете на антибактериальном матрасе».

Сейчас мы как раз продумываем варианты экспортных поставок.

– Как повлиял на ваш бизнес коронакризис? Президент страны во время самоизоляции пошутил, что после её окончания спрос на матрасы возрастёт, так как они поизносятся… А если без шуток?

– Антибактериальный состав NanoProtection мы изобрели пять лет назад, и изделия, обработанные им, достаточно хорошо продавались и до пандемии COVID-19. Но сейчас в связи с угрозой заражения коронавирусной инфекцией люди особенно озабочены антибактериальной защитой себя и близких. Mirtolli – единственная компания, предлагающая матрасы, обработанные инновационным антибактериальным составом NanoProtection. И если раньше матрасы с наночастицами серебра покупало порядка 20% клиентов от общего числа, то сейчас – около 85%. Люди начали понимать, что это вложение в самое дорогое – здоровье!

– Как бы вы сформулировали задачи и миссию вашей компании?

– Миссия компании Mirtolli – сформировать в России развитую культуру сна, чтобы наша страна в этом вопросе не уступала мировым лидерам. А также – способствовать развитию отечественной индустрии товаров для сна, внося свою лепту во внедрение инноваций в эту важную сферу.

А задача наша – правильно подобрать матрас каждому клиенту, чтобы он мог максимально восполнить жизненные силы для скорейшего достижения своих целей.

– Каковы ближайшие и перспективные планы компании Mirtolli?

– Недавно Mirtolli начала продажу франшизы: в Казани открылся магазин под нашим брендом, с нашими товарами и акциями на площади 150 кв. м, и первый опыт оказался весьма успешным. Собираемся масштабировать бизнес как по франшизе, так и собственными силами, и не только в России, но и за её пределами. И конечно – разрабатывать новейшие материалы для внедрения в индустрию сна, чтобы предлагать клиентам только самое передовое и лучшее!

Беседовала Елена Александрова

Последние 20 лет учёные активно изучают механизм воздействия серебра на бактерии, вирусы и грибки. Основная теория гласит, что частицы серебра внедряются в клеточную стенку бактерий и «выворачивают» её, что и приводит к гибели. К 2020 году были изобретены новые технологии, благодаря которым обеззараживание с помощью серебра стало значительно эффективнее. Об этом мы поговорили с основателем и техническим директором компании «М9» Николаем Дарьиным.

НИКОЛАЙ ДАРЬИН, КОМПАНИЯ «М9»:

«Мы создали альтернативу спиртовым антисептикам и доказали её эффективность»

– Николай Иванович, как вы пришли к идее создания антибактериальных средств с наночастицами серебра? И как её реализовали?

– Разрабатывать собственную технологию получения наночастиц мы начали в 2013 году. Изначально планировали производить и продавать их как сырьё, но рынок показал необходимость создания конечных продуктов. Первым нашим заказчиком стала компания по производству матрасов. Мы разрабатывали для них клей, модифицированный наночастицами, используемый для матрасов. Патент и все права на технологию полностью передали заказчику.

Именно тогда произошло судьбоносное событие. Владелица матрасной компании занималась мыловарением и попросила нас разработать мыло с наночастицами. Через две недели она пришла к нам и рассказала, что средство помогло её знакомому избавиться от хронической кожной болезни. В тот момент мы поняли, что нужно создавать собственные продукты.

В 2015 году был открыт проект EVOLUT, включающий разработку серии антибактериальных средств нового поколения с наночастицами серебра. Первыми в продажу поступили средства личной гигиены: пена для умывания, твёрдое мыло и антисептики.

В этом году мы окончательно подтвердили, что антисептический гель EVOLUT может убивать бактерии и вирусы.

– Как раз об этом хотелось бы поговорить подробнее, ведь в период пандемии антибактериальные продукты стали важной частью жизни каждого человека.

– В связи с пандемией учёные всего мира стали всерьёз озабочены разработкой новых методов и продуктов, способных заменить на рынке привычные антисептики более качественными и безопасными вариантами. Сегодня развитие технологий позволяет использовать современное сырьё – наночастицы серебра, – которое даёт возможность создать более надёжные для потребителя средства.

– В чём особенность средств с наносеребром, как это работает?

– Принцип действия наночастиц серебра существенно отличается от действия других веществ. Для сравнения возьмём синтетические антибактериальные агенты. Они работают по принципу угнетения жизненной функции бактерии. Проникая внутрь, они действуют как токсины, отравляют её, тем самым вызывая моментальную гибель. Именно от этого механизма бактерии выработали способы защиты, по-разному предотвращая проникновение токсина внутрь или нейтрализуя его специальными веществами.

Наночастицы серебра работают иначе: за счёт малого размера они проникают в бактерии и вирусы, разрушая клеточную стенку и вызывая их постепенную гибель. Это происходит от физического разрушения, а не от отравления токсином. Бактерия распадается и погибает, а наночастицы продолжают функционировать. Такой способ подавления микробов не оставляет им шанса для адаптации.

В случае антисептиков EVOLUT формула разработана так, чтобы серебро максимально оставалось на поверхности и не проникало внутрь кожи.

– Сейчас всех больше всего интересует один вирус – COVID-19. Эффективно ли серебро по отношению к нему?

– В марте 2020 года на портале агентства федерального правительства США

по охране окружающей среды и защите здоровья человека (EPA) был опубликован перечень веществ, которые имеют противовирусное действие по отношению к коронавирусу. В этот список вошло и серебро.

Ранее мы также находили множество зарубежных исследований, которые подтверждают активность Ag по отношению и к другим вирусам. В 2011 году группа итальянских учёных провела эксперимент на наличие противовирусной активности у серебра. Результаты показали, что серебро способно противостоять вирусу гепатита B, вирусу простого герпеса, респираторному синцитиальному вирусу, вызывающему инфекции дыхательных путей, и вирусу оспы обезьян.

В 2013 году те же учёные подтвердили, что применение наночастиц серебра открывает доступ для новых противовирусных методов лечения. Поскольку серебро атакует вирус различными путями, это позволяет свести к минимуму возможность развития резистентности, в отличие от обычных антивирусных лекарств.

– А чем антисептические средства на основе серебра лучше спиртовых в бытовом применении?

– Спирт, разумеется, обладает сильнейшим бактерицидным эффектом и способен поразить широкий спектр бактерий, грибов и вирусов. Его давно используют в медицинских учреждениях. Но один из главных минусов спирта – в его действии, которое длится всего 1-2 минуты, и после его испарения микроорганизмы снова получают возможность для активного размножения. Серебро, в свою очередь, имеет пролонгированный эффект до 8 часов.

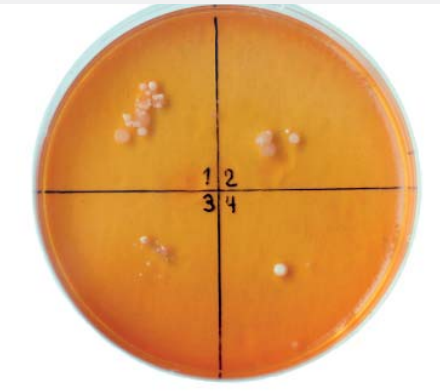
На бытовом уровне негативный эффект от спиртовых санитайзеров заключается в пересушивании кожи и разрушении верхнего жирового слоя. Снижается способность кожи удерживать влагу и препятствовать повторному проникновению инфекций в организм. Эпидермис становится уязвимым для повреждений, на поверхности появляются микротрещины. Длительное применение спирта может привести к раздражениям. Мы знаем, что есть сырьё, которое воздействует гораздо мягче и при этом сохраняет свои защитные свойства.

Ещё одна проблема – доступность для конечного потребителя. По данным российских дистрибьюторов, в марте литр изопропилового спирта стоил 90 рублей, а в апреле – уже 450 рублей. Естественно, это привело к острой необходимости новых компонентов, которые можно было бы использовать в средствах индивидуальной защиты. Главные требования – доступность сырья и относительно простой процесс сертификации, который позволил бы оперативно поставлять продукт на рынок.

– Однако наночастицы серебра можно использовать не только в антисептиках?

– Да, мы стараемся вывести больше разнообразных продуктов на рынок. Например, косметические продукты для ухода за кожей, средства для обработки растений и препараты для профилактики кожных заболеваний животных.

Наши зарубежные коллеги уже давно практикуют внедрение этого компонента в различные сферы. Прежде всего их интерес направлен на применение наносеребра в медицинских целях. В 2010 году в журнале Nanobiotechnology был опубликован материал, в котором мексиканские иммунологи доложили о своих исследованиях эффективности наночастиц серебра против ВИЧ. Они выяснили, что наносеребро блокирует проникновение ВИЧ в клетки и останавливает развитие вируса на ранних стадиях, снижая возможность передачи инфекции между клетками.



Также большое внимание привлекает упаковка с наночастицами серебра. Она позволяет значительно увеличить срок хранения фруктов, овощей, мясных и молочных продуктов. Это происходит за счёт биоцидного воздействия наночастиц серебра, активно борющегося с вредными организмами, портящими продукты. Был проведён эксперимент, выявивший, что барбарис, упакованный в плёнку с серебром, сохранял первоначальный вид, цвет и запах на 2-3 недели дольше, чем те же ягоды в плёнке из полистирола.

Ещё одна разработка – строительные краски и лаки. Краски с подобным составом активно уничтожают микроорганизмы, которые размножаются в местах скопления влаги, предотвращая распространение плесени и сохраняя целостность зданий. Такие стройматериалы особенно полезны для применения в больницах, торговых центрах, метро.

– С какими проблемами сталкивается ваша компания на пути внедрения нанотехнологий?

– Более 7 лет компания «М9» развивает нанотехнологии, и, надо сказать, за это время она столкнулась с большими трудностями, в том числе из-за непонимания важности вопроса. В России процесс развития современных технологий идёт гораздо медленнее, чем в странах – лидерах направления: США, Германии, Китае. Однако мы продолжаем каждый день на собственном примере доказывать, что за нанотехнологиями будущее, так как они полезны, безопасны и эффективны.

Возможно, из-за пандемии в этом году люди больше узнали о нанотехнологиях. Благодаря этому 2020 стал для нас прорывом: мы открыли собственную производственную площадку, увеличили штат до 50 сотрудников, что позволило выпускать новые продукты в 2-3 раза быстрее. Помимо косметики, открылись новые направления: автохимия и бытовая химия.

– Насколько я поняла, эффективность средств EVOLUT подтверждена, но пока остаётся недоверие к ним?

– Мы активно продвигаем наши гели, однако сложно ломать сложившееся представление «антисептик равно спирт». Но теперь даже Роспотребнадзор принимает данное средство.

В этом году нам удалось провести множество исследований, которые подтверждают безопасность гелей EVOLUT. ФБУН «НИИ дезинфектологии» Роспотребнадзора провело исследование на вирулицидную активность средства и подтвердило его эффективность. Также ФГБУ «ЦСП» Минздрава России провело микробиологические исследования на противомикробное действие геля.

Нам всегда было важно донести до каждого потребителя, что средства с наночастицами по факту являются новым этапом борьбы с микробами. Действие этих гелей дольше, безопаснее и эффективнее.

Подготовила Елена Александрова

Компания «ЭфЛайт» (EFLIGHT) сегодня занимает уверенную позицию на рынке производства энергосберегающих светильников. О том, как сэкономить бюджет, увеличить продажи, удивить клиентов, создать комфортные и безопасные условия труда и жизни, рассказывает заместитель коммерческого директора ООО «ЭфЛайт» Сергей Викторович Рома.

«ЭФЛАЙТ»: ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ

ПРЕИМУЩЕСТВА СВЕТИЛЬНИКОВ EFLIGHT:
- ВЫСОКАЯ СТЕПЕНЬ ЗАЩИТЫ IP;
- ИЗГОТОВЛЕНИЕ ПРОДУКЦИИ ПО ТРЕБОВАНИЯМ ЗАКАЗЧИКА;
- ЭЛЕКТРОБЕЗОПАСНОСТЬ;
- ВСЕ СЕРИИ СВЕТИЛЬНИКОВ ПРОХОДЯТ ИСПЫТАНИЯ;
- ВОЗМОЖНОСТЬ ПОДКЛЮЧЕНИЯ К СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОСВЕЩЕНИЕМ;
- ЭКОЛОГИЧНОСТЬ;
- ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ЦВЕТОПЕРЕДАЧИ (БОЛЬШЕ 80 RA);
- СПЕЦИАЛЬНО РАЗРАБОТАННАЯ ОПТИКА ДЛЯ ОСВЕЩЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ;
- КЛИМАТИЧЕСКОЕ ИСПОЛНЕНИЕ У1 (РАСШИРЕННОЕ).

– В кризисный для страны период, связанный с пандемией, некоторые производства были вынужденно остановлены, в связи с этим сократились налоговые поступления в бюджеты всех уровней. Теперь, видимо, наступает период всеобщей экономии. Может ли оборудование, выпускаемое вашей компанией, помочь предприятиям экономить?

– Наше предприятие не прекращало работать в этот период. На производство светильников, в том числе бактерицидных, не распространялись ограничения. Тем более оборудование, позволяющее заказчикам экономить, наоборот, пользовалось стабильным спросом. Компания «ЭфЛайт» выпускает светодиодные светильники, которые дают возможность экономить электроэнергию от 55 до 85%. Установка светодиодных светильников позволяет предприятию одномоментно получить экономический эффект в виде сокращения расходов на электроэнергию. Следовательно, в это трудное для страны время внедрение светодиодного освещения, на мой взгляд, является разумным, экономически целесообразным, поскольку такие мероприятия позволяют сокращать операционные расходы предприятий. Отмечу, что в среднем (по предприятию) на оплату электроосвещения затрачивается от 20 до 50% всех энергоресурсов, связанных с электроэнергией. То есть светодиодное оборудование, производимое нашей компанией, направлено на получение экономии электроэнергии.

– Какие есть финансовые инструменты, которые позволяют сделать продукт компании ещё более интересным для предприятий?

– Вначале отмечу, «ЭфЛайт» работает с заказчиками в основном под ключ. Следовательно, все алгоритмы действий наших специалистов направлены на комплекс мероприятий, позволяющих получить экономический эффект. Начинается комплекс работ с обследования объекта и сбора информации о текущей системе освещения. Далее специалисты проводят светотехнические расчёты, выводят освещённость на нормативные показатели. Затем проводится экономический расчёт окупаемости внедрения, обычно он занимает от двух до четырёх лет. При достижении договорённости с заказчиком производятся электромонтажные работы и пусконаладка оборудования.

ОСВЕЩЕНИЕ ОБЪЕКТОВ:
- ТЕРРИТОРИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ;
- СКЛАДСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ;
- ВЗРЫВООПАСНЫЕ ЗОНЫ;
- ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ;
- МАГИСТРАЛЬНЫЕ ДОРОГИ И УЛИЦЫ ОБЩЕГОРОДСКОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ;
- ОСВЕЩЕНИЕ МАГИСТРАЛЕЙ И УЛИЦ РАЙОННОГО ЗНАЧЕНИЯ.

Набор финансовых инструментов самый широкий: от многолетней рассрочки оплаты, лизинга всей системы освещения предприятия до специальной формы финансирования – энергосервисного контракта. Пул наших финансовых партнёров позволяет работать с абсолютно любым предприятием как малого бизнеса, так и вертикально интегрированных холдинговых структур. А суть этих инструментов проста: любой из них помогает без применения бюджетных средств полностью переоборудовать систему освещения на предприятии и начать сразу получать экономию электроэнергии, а значит, и денежных средств.

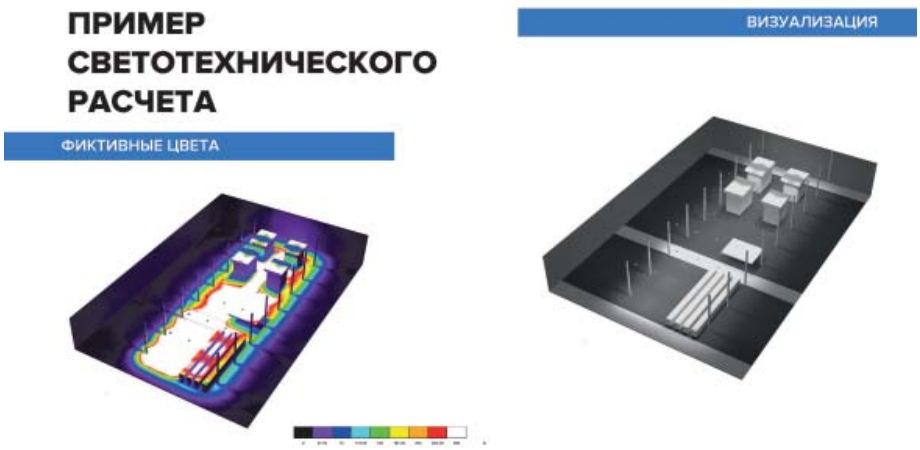
– Расскажите о компании и целях, которые стоят перед вашим коллективом.

ПРОЦЕДУРА РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГОСЕРВИСНОГО КОНТРАКТА:
1. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ИСХОДНЫХ ДАННЫХ ОБ ОБЪЕКТЕ.
2. ОБСЛЕДОВАНИЕ ОБЪЕКТА.
3. РЕАЛИЗАЦИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ.
4. СОГЛАСОВАНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ.
5. ПОСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ.
6. АНАЛИЗ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ И СОСТАВЛЕНИЕ ПЕРЕЧНЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ.
7. ПОДБОР ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОГО И ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕГО СВЕТОДИОДНОГО ОБОРУДОВАНИЯ.
8. СОГЛАСОВАНИЕ АКТОВ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ (ЕЖЕМЕСЯЧНО).
9. ОПЛАТА ОКАЗАННЫХ УСЛУГ (ЕЖЕМЕСЯЧНО).
10. ОФОРМЛЕНИЕ АКТОВ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ И ДОСТИГНУТОЙ ЭКОНОМИИ (ЕЖЕМЕСЯЧНО).
11. ПРОДОЛЖЕНИЕ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПОДДЕРЖАНИЯ ДОСТИГНУТОЙ ЭКОНОМИИ (ДО КОНЦА ДЕЙСТВИЯ КОНТРАКТА).

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СВЕТОМ – ЭТО:
- ЭКОНОМИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ДО 60%;
- УДОБНЫЙ И ПОНЯТНЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЙ ИНТЕРФЕЙС;
- РЕАЛИЗАЦИЯ ЛЮБЫХ АЛГОРИТМОВ РАБОТЫ СИСТЕМЫ;
- ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВСЕМ ПРЕДПРИЯТИЕМ;
- АВТОМАТИЧЕСКИЙ РЕЖИМ, ИСКЛЮЧАЮЩИЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР.

– «ЭфЛайт» работает с 2011 года. Компания создана группой активных, тогда ещё молодых людей, которые пришли в этот бизнес, как это ни странно для Тольятти, из автопроизводства. Все собственники, действующие руководители «ЭфЛайт», сразу зарядились энергией нового, в то время только рождающегося рынка светотехники. Этот заряд, энергия сохраняются до сих пор. Сегодня «ЭфЛайт» – это группа компаний, которая имеет собственное производство светильников. Наше конструкторское бюро даёт возможность не только отслеживать передовые мировые тенденции, но и выводить на рынок личные разработки, основанные на технических решениях. Для обеспечения заказчиков продуктом под ключ в рамках группы «ЭфЛайт» действует электромонтажный участок. В последнее время значительно расширился штат инженеров-светотехников. Данный набор специалистов позволяет выполнять весь комплекс задач, стоящих перед заказчиками и связанных с «перевооружением» систем освещения предприятия на любых объектах, любой сложности.

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:
- АУДИТ СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ;
- ПРОЕКТНЫЕ РЕШЕНИЯ;
- РАСЧЁТЫ;
- ГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ;
- ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЙ КОНТРАКТ;
- МОНТАЖ;
- ПРОИЗВОДСТВО ПО ИНДИВИДУАЛЬНОМУ ЗАКАЗУ.



ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СВЕТОМ EFLIGHT ПОЗВОЛИТ:
- СОЗДАТЬ СОВРЕМЕННОЕ, ЭФФЕКТИВНОЕ И КОМФОРТНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ;
- СОКРАТИТЬ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ ЛИНИЙ ОСВЕЩЕНИЯ ДО 75%;
- ОПТИМИЗИРОВАТЬ И СОКРАТИТЬ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ И ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ;
- УВЕЛИЧИТЬ СРОК СЛУЖБЫ ОСВЕТИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И СЕТЕЙ ПИТАНИЯ;
- ОПЕРАТИВНО ПОЛУЧАТЬ ИНФОРМАЦИЮ О СОСТОЯНИИ СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ.

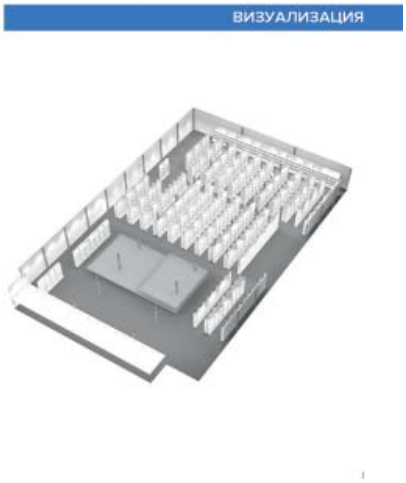
– Кто ваши заказчики?

– Наши заказчики – это промышленные предприятия, службы, содержащие как магистральное, так и городское дорожное хозяйство, предприятия нефтяной или газовой отрасли, предприятия химической отрасли, спортивные комплексы.

За плечами «ЭфЛайт» – проекты, реализованные на ведущих предприятиях тяжёлого машиностроения, предприятиях госкорпораций; да что там говорить – целые города!

– Переход к энергосберегающим технологиям, в частности в сельском хозяйстве, является частью государственной политики России. Каковы долгосрочные перспективы светодиодного освещения?

– Стремительное развитие рынка светодиодного освещения способствует расширению сферы применения новых приборов освещения. Правильный свет помогает компаниям экономить бюджет, увеличивать продажи, удивлять своих клиентов, создавать комфортные и безопасные условия труда и жизни. Сфера сельского хозяйства не является исключением. В этой отрасли правильный свет позволяет делать настоящие прорывы, экспериментировать и многократно увеличивать результаты. Курс на снижение энергоёмкости в сельском хозяйстве был взят ещё в 2007 году, когда была принята Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Используя светодиодные системы освещения, крупные сельскохозяйственные заводы и небольшие фермерские хозяйства не только решают вопросы своего бизнеса, но и помогают государству решать стратегические задачи.



ПАРТНЁРЫ «ЭФЛАЙТ»

«РОСКОСМОС», «ГАЗПРОМ», «РОСНЕФТЬ», «СУХОЙ», «ЛУКОЙЛ», «МАГНИТ», «ТАТНЕФТЬ», «РОСТЕХ», «МИГ», «ГАЗ», «ТРАНСМАШХОЛДИНГ» И ДР.

КОНТАКТЫ:

АДРЕС: Г. ТОЛЬЯТТИ, УЛ. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ, 9, ОФИС 325.
ТЕЛ.: +7 (8482) 95-96-97
SALES@EF-LIGHT.COM
WWW.EF-LIGHT.COM

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:
– Российско-Японский деловой совет
– НП «Российско-Китайский деловой совет»
– АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
– Российско-Южнокорейский деловой совет
– НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
– Российско-Таиландский деловой совет
– Российско-Иранский деловой совет
– АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
– НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
– Российско-Сингапурский деловой совет
– Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
– Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
– Российско-Филиппинский деловой совет
– Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
– Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
– Совет предпринимателей Россия-Аргентина
– Деловой совет Россия-Бразилия
– Деловой совет Россия-Куба
– Комитет предпринимателей Россия-Мексика
– Российско-Чилийский деловой совет
– Деловой совет БРИКС
– Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:
– ТПП Азербайджанской Республики
– ТПП Республики Армения
– Белорусская ТПП
– Внешнеторговая палата Казахстана
– ТПП Кыргызской Республики
– ТПП Республики Молдова
– ТПП Республики Таджикистан
– ТПП Республики Туркменистан
– ТПП Республика Узбекистан
– ТПП Украины
– ТПП Грузии
– Федеральная палата экономики Австрии
– Союз ТПП Албании
– Бельгийско-Люксембургская торговая палата
– Болгарская Торгово-промышленная палата
– Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
– Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
– Венгерская Торгово-промышленная палата
– Объединение торгово-промышленных палат Германии
– Федерация торговых палат Израиля
– Федерация индийских ТПП
– Исландская торговая палата
– Торговая палата Испании
– Латвийская Торгово-промышленная палата
– Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
– Конференция промышленников Литвы
– Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
– Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
– Польская хозяйственная палата
– Российско-Германская внешнеторговая палата
– Хозяйственная палата Сербии
– Словацкая Торгово-промышленная палата
– Торгово-промышленная палата Республики Словения
– Союз палат и бирж Турции (TOBB)
– Центральная торговая палата Финляндии
– Хозяйственная палата Хорватии
– Экономическая палата Чешской Республики
– Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
– Российско-Британская торговая палата
– Итало-Российская торговая палата
– Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
– Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
– Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
– Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
– Всемирная федерация торговых палат
– Российский национальный комитет Международной торговой палаты
– Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
– Конфедерация ТПП стран АТР
– Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:
– Федеральное агентство по делам

Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
– Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
– Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
– Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
– Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
– Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
– Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
– Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
– Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
– Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
– Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
– Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
– Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
– Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
– Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
– Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
– Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
– Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
– Федеральное агентство связи (Россвязь)
– Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
– Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
– Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
– Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
– Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
– Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
– Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
– Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
– Федеральная налоговая служба (ФНС России)
– Федеральная таможенная служба (ФТС России)
– Федеральное казначейство (Казначейство России)
– Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
– Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
– Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
– Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
– Посольство Австралии
– Посольство Австрийской Республики
– Посольство Аргентинской Республики
– Посольство Исламской Республики Афганистан
– Посольство Королевства Бельгии
– Торговое представительство Венгрии
– Генеральное консульство Франции
– Торговое представительство Египта
– Торговое представительство Малайзии
– Торговое представительство Южной Кореи
– Торговое представительство Румынии
– Торговое представительство Сингапура
– Торговое представительство Словацкой Республики
– Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.

Реклама

AMiRA
since 1991

ПРОЕКТИРОВАНИЕ. ПРОИЗВОДСТВО.
МОНТАЖ. СЕРВИС

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ

Высокомачтовые флагштоки

Актуальный дизайн

Нестандартные металлоконструкции

АО «АМИРА»
198095, Санкт-Петербург, ул. Калинина, д. 22
+7 (812) 441-25-00 amira@amira.ru
www.amira.ru | www.amira-industry.com

Реклама

Общество с ограниченной ответственностью

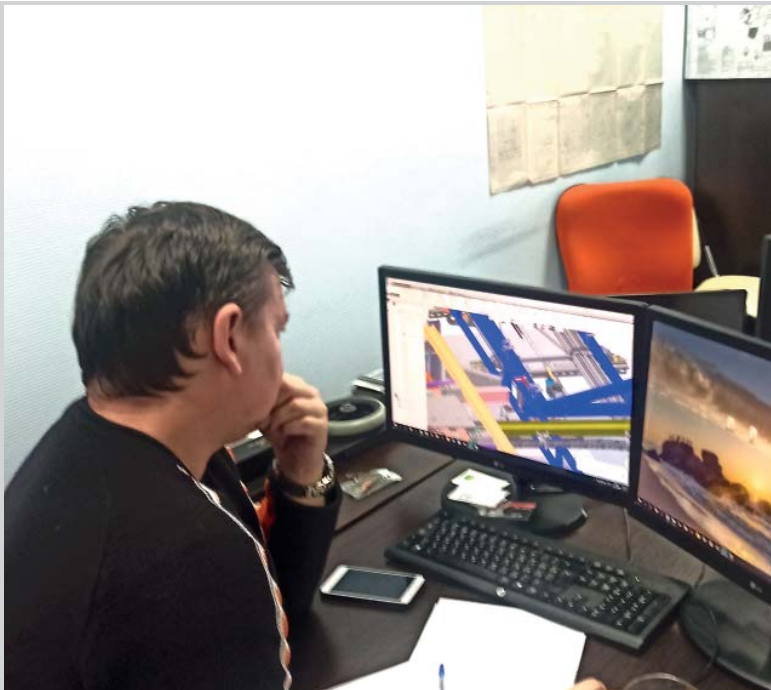
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

«СИРИУС-ТЛТ»

E-mail: **Sirius-tlt2016@yandex.ru** | Сайт: **http://siriustlt.ru/**

ДЛЯ НАС НЕТ НЕРЕШАЕМЫХ ЗАДАЧ

Всегда найдём решение любой технической проблемы

ПРОЕКТИРУЕМ И ПРОИЗВОДИМ:

- ЛИНИИ ОКРАСКИ (в том числе и катафорез);
- КОНВЕЙЕРНЫЕ СИСТЕМЫ, ШТАМПОВУЮ, СВАРОЧНУЮ ОСНАСТКУ;
- ИСПЫТАТЕЛЬНЫЕ СТЕНДЫ, СБОРОЧНЫЕ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ И СТЕНДЫ, КАЛИБРЫ и т. д.