

Инновационный «Рубикон»

На рынке светодиодного освещения фирма «Рубикон» появилась три года назад. Сегодня ее инновационные наработки известны не только в Алтайском крае. Спектр партнеров очень широк. Как и за счет чего за столь короткий отрезок времени удалось добиться успехов и признания, рассказывает директор ООО «Рубикон» Юрий Рубан.

— Перспективность работы на рынке светодиодного освещения и три года назад у нас не вызвала сомнений. Были соответствующие знания, знали, как их применить, но купить что-либо из комплектующих в России по светодиодному освещению тогда было просто невозможно. Вот и начали налаживать торговые отношения с китайскими производителями. В итоге на этой базе постепенно организовали свое производство и параллельно раскручивали интернет-магазин. Тема для периферии новая, обычно подобные магазины произрастают на федеральном уровне. На протяжении двух лет посещаемость магазина постоянно растет, а это значит, мы сумели донести до людей, что светодиодное освещение доступно. Также у нас есть очень интересный интернет-ресурс — форум по светодиодному освещению «Светлый угол», где любой может поделиться своими наработками или узнать что-то новое.

— Юрий Николаевич, и, тем не менее, пока отношение к светодиодам у многих скептическое?

— Люди должны на ощупь попробовать, что это такое. И переломить это даже большими финансовыми вливаниями сложно, все познается на практике. Возьмите любой светодиодный фонарик, его преимущества видны невооруженным глазом. И наша задача была «перенести эти фонарики» в квартиры, гаражи и так далее. Исходя из этого мы формировали ассортимент своего интернет-магазина и политику предприятия. А интернет-магазин стал источником инвестиций в наши инновационные разработки. Мы делаем то, что востребовано на рынке. Работать на склад непозволительная роскошь. Собрать светодиодный светильник достаточно просто. И, купив у нас комплектующие, собрав светильник, потребитель в разы выигрывает в цене по сравнению с приобретением готового светильника.

— Но основное направление деятельности фирмы «Рубикон» — это инновационные разработки?

— У нас есть четкое понимание того, что на китайских комплектующих мы далеко не уедем, нужна отечественная светодиодная продукция. Стремимся покупать комплектующие в России, но их пока крайне мало. Поэтому используем собственные изобретения, как, скажем, вариант принудительного охлаждения светильника. Мы нашли свою нишу на рынке светодиодного освещения и в будущем намерены ее только расширять. Уже сегодня активно работаем практически со всеми регионами центральной части России, да и за Уралом у нас немало партнеров. Наш основной конек — мобильность в решении локальных задач.

Разработка технологий, чем мы целенаправленно занимаемся, процесс сложный. Но у нас сформировался свой коллектив разработчиков, самым серьезным образом следим за всеми новинками в своей сфере, поддерживаем тесные отношения с коллегами из других регионов. Мы сегодня почувствовали главное — нужность нашей фирмы Алтайскому краю. Недавно получили грант в 1,5 миллиона рублей. Есть и эксклюзивная тема, которой мы очень активно занимаемся.



— Как ее можно сформулировать?

— Светодиоды — оптимальный вариант для подсветки растений, выращиваемых в парниках и теплицах. Чтобы растение успешно развивалось в искусственных условиях, ему требуется несколько спектров в синем и красном диапазоне. А дать это может только светодиодное освещение. В данном случае светодиод можно сравнить со скальпелем в руках хирурга. За три года мы разработали такой светильник. Это наш главный приоритет. Кроме того, налицо здесь и экономический эффект, полученный от сбережения электроэнергии.

Направленность наших инноваций — серийное производство светодиодных светильников по собственной технологии. Для того, чтобы собрать светильник из комплектующих, что выпускаются в Китае, не нужно никакого оборудования, достаточно 10 человек с отвертками в руках. Мы же преследуем цель на современном оборудовании начать производство собственных комплектующих. И здесь мы нашли полное взаимопонимание с властными структурами Алтайского края.

— Сегодня отношение людей к светодиодному отношению меняется в лучшую сторону?

— Да. Еще два-три года назад царил полный скептицизм, сегодня уже есть факты, говорящие за светодиодное освещение, и с ними крайне сложно спорить. Даже проблема окупаемости не стоит столь остро. Если мы говорим о лампах накаливания, то светодиодную лампочку можно окупить за несколько месяцев, все зависит от того насколько интенсивно она используется. А когда речь идет о вновь строящемся здании, то тема экономии просто лежит на поверхности: это и сечение проводки, и автоматика, и подводимая мощность, выкупаемая у электросети.

— Какие проблемы мешают работать?

— Главная из них несовершенство тендерной системы. Она просто сдерживает развитие малого и среднего бизнеса. Основной критерий любого тендера — цена. А что поставляется в этих случаях, кто несет за это ответственность, никого не интересует. Больше того, тендеры по обычному и светодиодному освещению до сих пор проводятся на одних условиях, что, кроме как абсурдом, назвать нельзя. Вот нам дали грант, это здорово. Но было бы лучше, если бы государство давало малому и среднему бизнесу возможность зарабатывать деньги. Но для этого нужна нормальная тендерная система. Иначе участвовать в них просто нет желания.

— Юрий Николаевич, а как Вы оцениваете ближайшие перспективы «Рубикона»?

— Как обнадёживающие. Наша основная задача — это переход к серийному производству. Наступил тот момент, когда мы смело можем реализовывать накопленные знания и наработки на практике.

Основой получения высоких и стабильных урожаев зерновых культур станет интенсификация земледелия.

Кроме того, в последние годы активно ведется работа по техническому оснащению аграрной отрасли. Так, за последние пять лет хозяйствами приобретена современная техника на сумму 26 млрд руб., в том числе в текущем году на 5,6 млрд руб., что дает возможность внедрять в производство передовые технологии, в том числе с использованием средств космической навигации.

Все это, несомненно, позволит нам добиться желаемого результата. В крае уже есть примеры ведения точного земледелия. Благодаря подобным технологиям в ООО «Октябрьское» Зонального района получают урожайность яровой пшеницы по 44,8 ц/га, а на отдельных участках — 58 ц/га.

Необходимость таких объемов производства зерна обусловлена увеличением потребления его на внутреннем рынке края. Растут запросы перерабатывающих предприятий. Нами активно реализуется программа развития животноводства, вводятся современные животноводческие комплексы. Поэтому также должны быть обеспечены растущие потребности в фуражном зерне.

Г: Похоже, окончательно «приказало долго жить» алтайское сельскохозяйственное машиностроение: распродается имущество обанкротившегося ОАО «Алттрак», несостоятельным признан и его преемник — ООО «Алтайский трактор». Подобная участь ждет, вероятно, еще одно градообразующее предприятие — ОАО «Алтайхимпром». Власти региона смирились с этими потерями или вы все-таки видите выход из сложившейся ситуации?

А. К.: Прежде всего, неправильна сама постановка вопроса. Отрасль сельскохозяйственного машиностроения в крае не ограничивается одним выпуском гусеничных тракторов. Более того, сегодня этот сектор регионального промышленного производства переживает период активного развития. На территории региона работает более двух десятков предприятий машиностроения, производящих технику для села. В последние годы большинством из них ведется освоение выпуска современных машин, внедряются новейшие технологии. В данном направлении можно особо отметить положительный опыт ЗАО «Рубцовский завод запасных частей», Рубцовского филиала ОАО НПК «Уралвагонзавод», ООО «Тальмаш», ОАО АНИТИМ, ООО «Леньковский СельМашЗавод», ЗАО «Тонар плюс», ООО «Агроспецмашина» и других предприятий.

Некоммерческим партнерством «Алтайский кластер аграрного машиностроения» (АлтаКАМ), начавшим деятельность в 2010 году, был создан комплекс машин для земледелия. АлтаКАМ провел большую работу по определению перечня требующейся селянам техники, в том числе той, которая потенциально будет пользоваться спросом с учетом расширения применения энергоресурсосберегающих технологий. На основании полученных результатов была сформирована программа поэтапного освоения выпуска на предприятиях края новых сельскохозяйственных машин и орудий. На последней выставке «Алтайская Нива — 2011» нашими предприятиями был представлен целый ряд образцов техники, некоторые из которых по праву признаны инновационными.

Что же касается судьбы предприятий, оказавшихся в тяжелой финансовой ситуации, иного законного способа решения проблемы, кроме про-

цедуры банкротства, не существует. Власти региона в рамках своих полномочий готовы помогать собственникам, но только при условии их заинтересованности в судьбе предприятия. Если же такой заинтересованности нет, а есть лишь желание распродать оборудование и производственные площади, то здесь можно только приветствовать процедуру банкротства как цивилизованный метод смены неэффективного собственника. В этом случае нашей главной задачей становится обеспечение защиты прав работников предприятия-банкрота, получение ими всех причитающихся выплат, содействие в трудоустройстве, переобучении, а если есть желание — помощь в организации своего дела.

Уверю вас, что и по «Алттраку», и по «Алтайхимпрому» весь этот комплекс мер нами реализуется в полном объеме. А вопросы дальнейшей судьбы предприятий мы будем решать уже с новыми собственниками промышленных площадок, если таковые появятся после завершения процедур банкротства.

Г: 2011 год уже почти завершен. Какое из событий уходящего года вы бы назвали самым значимым для Алтая?

А. К.: Несомненно, одним из самых ярких и важных событий стало проведение IV Всероссийского студенческого форума с участием президента России Дмитрия Медведева. Каждый приезд главы государства в регион — это возможность обсудить с ним широкий круг вопросов, и мы не могли ее упустить. Во время моей рабочей встречи с президентом им были даны поручения, имеющие первоочередное значение более чем для половины жителей края. Они касаются дальнейшей газификации региона, а именно строительства магистральных газопроводов по направлению Славгород — Кулунда, Рубцовск — Змеиногорск, а также газификации территорий, которые попадают в зону прохождения этих магистральных газопроводов. По завершении реализации этого проекта 80% нашей территории будет газифицировано.

Еще одна тема, поднятая на встрече с президентом, — развитие высшего образования. Дмитрий Медведев с большим интересом отнесся к предложению о создании в крае федерального университета аграрного профиля на базе аграрного университета. Основой для него также может послужить созданная в регионе сеть образовательных учреждений, подчиненных Академии наук России и Россельхозакадемии. Кроме того, мною озвучена идея организации на площадке Алтайского государственного университета Российско-Азиатского университета. Географическое, геополитическое положение края, наши уже сложившиеся гуманитарные связи с ближайшими соседями — Казахстаном, Монголией, Китаем — это очень серьезные предпосылки для появления подобного образовательного учреждения в Барнауле.

Наконец, я предложил главе государства провести в 2013 году на территории Алтайского края, в городе Белокурихе, саммит «Россия — Казахстан». Основной темой встречи на высшем уровне станет международное трансграничное сотрудничество в области туристического обмена и развития курортного дела.

Нам предстоит большая работа с целью реализации решений, принятых президентом во время рабочей поездки в Алтайский край. Уверен, мы с честью выполним поставленные задачи. ■

Подготовил **ЮРИЙ БЕЛОВ**