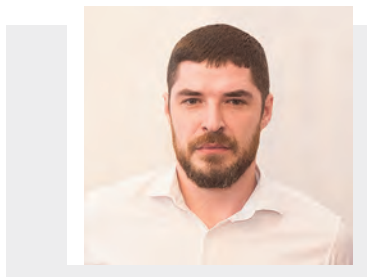


СИБИРСКИЕ ЭКСПОРТЁРЫ: ИЩИТЕ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Победители премии «Экспортёр года» поделились своим опытом выхода на внешние рынки и рассказали о перспективах, которые открывает начавшийся мировой кризис.

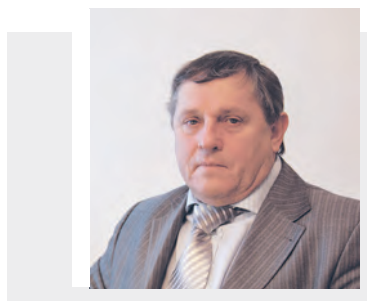
ЕВГЕНИЙ ЯСТРЕБОВ

генеральный директор
ООО «Индустрия развлечений»,
TM BrainyLab



ВИТАЛИЙ БОРОВИК

генеральный директор
НПО «Цифровые регуляторы»



Л.Т.: Чем занимается ваша компания?

ЕВГЕНИЙ ЯСТРЕБОВ: Деятельность компании BrainyLab необычна: мы разрабатываем иммерсивных парков развлечений, программ VR и AR.

ВИТАЛИЙ БОРОВИК: НПО «Цифровые регуляторы» разрабатывает, производит, устанавливает и осуществляет сервисное обслуживание низковольтного пускорегулирующего оборудования.

МОЛОСТВОВ СЕРГЕЙ: ООО «Меткомплекс» занимается переработкой лома цветных металлов и изготовлением высококачественных алюминиевых сплавов. Большая часть нашей продукции экспортируется зарубежным автомобилестроительным компаниям.

АЛЕКСЕЙ СОЛОВЬЕВ: Наша компания является разработчиком устройства для быстрого беспенного розлива напитков серии iTap.

РОМАН РЫБАКОВ: Мы производим приборы для удалённого домашнего и коммерческого выращивания растений.

Сталкивались ли вы с какими-то трудностями при выходе на экспортный рынок?

ВИТАЛИЙ БОРОВИК: Одной из наибольших проблем при выходе на экспортный европейский рынок стало отсутствие центров сертификации СЕ на территории Российской Федерации. Нашей компании пришлось затратить

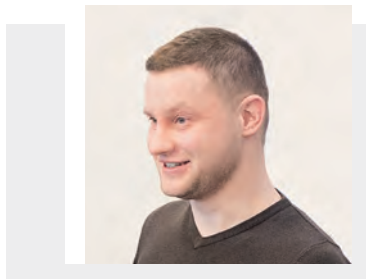
много усилий в поиске соответствующей лаборатории для прохождения сертификации в Европе. Ещё одной проблемой является неповоротливость банковского сектора в вопросах проведения валютных операций. Приходится самостоятельно становиться экспертом в данной области, чтобы все платежи, операции и обязательства по контрактам были исполнены в срок. Также существует противодействие со стороны мощных иностранных компаний (таких как Siemens, ABB), которые выстраивают рынок электрооборудования под себя.

АЛЕКСЕЙ СОЛОВЬЕВ: Трудности чаще связаны с новыми рынками, новыми странами, их обычаями и устоями. Нам пришлось дорабатывать свой продукт для разных стран. Например, весь первый квартал 2019 года мы занимались маркетинговыми исследованиями рынка США. Это нам помогло понять его специфику и разработать стратегию входа на американский рынок.

РОМАН РЫБАКОВ: Мы сталкивались с трудностями позиционирования и дифференцирования. В случае с OverGrower было особенно интересно, поскольку, когда мы три года назад запустили бизнес, рынка по данному типу оборудования в общепринятом смысле ещё не существовало, не было даже коммерчески доступных сити-ферм, фито-освещения. Эти позиции мы создали с нуля

МОЛОСТВОВ СЕРГЕЙ

коммерческий директор
ООО «Меткомплекс»



и начали формировать Глобальную сеть региональных партнёров.

ЕВГЕНИЙ ЯСТРЕБОВ: Три года назад наша компания вышла на зарубежный рынок, наши работы присутствуют в таких столицах, как Дубай, Лондон, Мадрид, Лос-Анджелес и других крупных городах. Конечно же, у нас были трудности, ведь мы оказываем нашим партнёрам комплексные услуги, в которые входит: разработка идеи и софта, производство и строительство парка, обучение персонала и техническая поддержка. Не говоря о том, что мы занимаемся маркетингом и рекламой наших клиентов. Из-за того что мы используем самые современные технологии и материалы, нам пришлось создавать систему обучения персонала (корпоративный университет) и выстраивать бизнес процессы компании. Но решение трудных задач — это наш путь к развитию.

Сейчас, в ситуации кризиса, видите ли вы новые пути и возможности для развития?

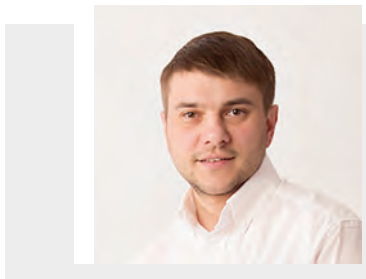
ВИТАЛИЙ БОРОВИК: Наш успех на внешних рынках возможен только при активном взаимодействии с российскими производителями турбогенераторов и электродвигателей для совместных комплектных поставок за рубеж. На внутреннем же рынке в условиях кризиса для нашей компании открываются возможности участия в проектах по импортозамещению, поскольку производимое нами оборудование полностью соответствует критериям, предъявляемым к продукции такого типа.

МОЛОСТВОВ СЕРГЕЙ: Сегодняшняя экономическая ситуация нам выгодна, поскольку рост доллара удешевляет себестоимость производства и делает нас более конкурентоспособными на внешних рынках.

РОМАН РЫБАКОВ: Для инновационных компаний кризис — это отличное окно возможностей, особенно для рынка, который только формируется и растёт с коэффициентом $\times 10$ за пару лет. В кризис все устоявшиеся бизнесы стараются сократить издержки, а наши OverGrower сокращают вовлечённость персонала в

АЛЕКСЕЙ СОЛОВЬЕВ

директор ООО «Элемент»,
директор по развитию BOEL



обслуживание фермы в 16 раз. С нашим оборудованием можно открыть новые возможности, например выращивать на крыше, в подвале или прямо в супермаркете. Наша партнёрская сеть расширяется, и наши продажи только стремительно растут, сейчас основной фокус для нас — это глобальная экспансия. Как известно, на глобальном рынке нет сезонности продаж. Мы желаем всем коллегам выйти из кризиса как минимум сильнее, а как максимум — с существенно выросшей долей рынка!

ЕВГЕНИЙ ЯСТРЕБОВ: Пандемия изолировала ряд городов и целых стран, что внесло коррективы в привычный порядок вещей. Изменения затронули прежде всего сферы образования, развлечений, торговли и услуг, породили новые рынки цифровой экономики.

BrainyLab заинтересована в развитии рынка VR-технологий и осуществляет планомерную работу в направлении привлечения инвестиций в проекты, где все процессы будут происходить в инновационном формате. В Сибири много квалифицированных специалистов с высоким потенциалом профессионального роста, способных создавать высокотехнологичные продукты для решения задач любого уровня сложности. На сегодня наша компания готова к проведению комплекса



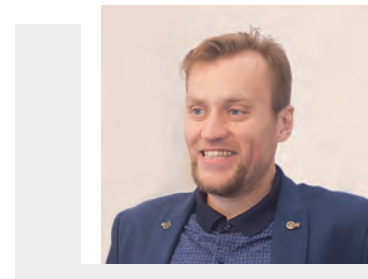
«Экспортёр года» — это независимая оценка, которая принципиально важна для инновационных компаний. Нашей компании всего три года, а мы уже заняли первое место. Это был очень ценный опыт.

мероприятий, направленных на привлечение инвесторов и экспертов к созданию проектов и программ по разработке инструментов цифровой экономики в виртуальной реальности при поддержке профильных министерств и ведомств.

АЛЕКСЕЙ СОЛОВЬЕВ: В любом случае можно сказать так: мир меняется, и

РОМАН РЫБАКОВ

президент ООО «Современные
системы выращивания»



если ты хочешь развиваться в этом мире, то нужно быть готовым к изменениям самому.

IT: Какое значение для вашей компании имеет участие в премии «Экспортёр года»?

АЛЕКСЕЙ СОЛОВЬЕВ: С 2019 года мы поставили себе задачу на развитие экспорта, для нас это новое направление. Победа стала для нашей компании важным показателем, это значит, что мы движемся в правильном направлении. Также мы получили от региональных властей информационную поддержку и возможность участия в выставках за рубежом.

РОМАН РЫБАКОВ: «Экспортёр года» — это независимая оценка, которая принципиально важна для инновационных компаний. Нашей компании всего три года, а мы уже заняли первое место. Это был очень ценный опыт, и мы благодарны за оказанную поддержку и высокую оценку наших заслуг.

ЕВГЕНИЙ ЯСТРЕБОВ: В BrainyLab есть такие должности: гейм-дизайнеры, скульпторы-декораторы, специалисты в области аниматроники, а также программисты, 3D-художники и data science-разработчики. Не говоря уже об отделе маркетинга и продаж. Победа — это признание наших стараний и того, что мы оказались полезны региону.

ВИТАЛИЙ БОРОВИК: Поскольку экспортное направление развивается у нас достаточно активно, то мы ежегодно принимаем участие в различных конкурсах, которые организуют торговая промышленная палата города Новосибирска и Центр поддержки экспорта Новосибирской области, чтобы оценить свой уровень и заявить о себе.