

Новые технические союзы.

Много лет назад, мы назвали свою группу **НТС** или «новый технический союз», спустя 16 лет это название приобретает иной смысл.

Мы пришли в мир с адаптивной (мало затратной и низко технологичной) инновацией – « устройства и системы для экономии котельного топлива ».

Анализ продаж показывает что наши клиенты, в основном, унитарные предприятия, с активным персоналом ориентированным на снижение издержек (их хозяева) или карьеру (их наемные руководители проектов энергосбережения или исполнительные директора). Проще говоря – когда бережливый хозяин управляет предприятием – это ему интересно. Это сокращает затраты на топливо и издержки на содержание энергетического объекта. Средний уровень прямой экономии топлива 3-4%.

Большие компании продолжают искать стратегические инновации (технологии и / или оборудование которое экономит десятки процентов расходов на топливо или издержки) или ищут свое место в « зеленом переходе ». **И тут их ждут 4 проблемы.**

- 1. Стратегические инновации** становятся все более редкими и, в условиях избытка денег и дефицита идей, их перехватывают более богатые и агрессивные игроки. Остальным остается организовывать очередной « фонд инноваций », что бы выудить в мутной воде случайное гениальное изобретение и присвоить его, если автор / разработчик еще не осознал его ценности или не может его запустить сам или не может оформить на себя права собственности на перспективном рынке.
- 2. Стратегические инновации** сдвинулись из разряда « готовое решение » в разряд опытных образцов и требуют дополнительных денег на финализацию проекта в техническом или организационном смыслах. А большинство средних инвестиционных претендентов (серые инвестиционные мыши) не хотят, не готовы тратить какие то деньги, по причине их отсутствия, отсутствия специалистов для анализа новых проектов на достоверность или ранее полученного отрицательного опыта.
- 3. Объем отрицательного опыта значительно увеличился.** Я называю это - мошенничество наивное или криминальное. В условиях отсутствия цензуры в интернете, каждый любитель может безнаказанно заявить уровень экономии топлива в своих системах в 10-15-20%, а некоторые заявляют 30% от объема. Заявить по причине некорректного эксперимента или математического расчета (наивные) или заявить заведомо ложные данные что бы перевести адаптивную технологию со средними показателями, в разряд стратегической, с

выдающимися показателями и попасть в поле зрения крупных компаний ищущих большой профит при низких затратах. Или просто обмануть « серых мышей » которые ищут техническое чудо за 1 доллар.

Отрицательный момент в этой ситуации есть то, что, после окончания тестов (если инвестор все же нашел для промышленного тестирования время и деньги) эти «волшебные» декларации рассыпаются и это ставит крест на всех дальнейших движениях инвестора. **Крест национальный** (если Вас обманул китаец / украинец / мусульманин – то ВСЕ эти национальности, в будущем, заведомо воспринимаются как обманщики). **Крест объектный** (считается что эта задача не может быть решена и все работы в этом направлении останавливаются). **Крест коммуникативный** (когда коммуникаторы между сторонами подозреваются в попытке « продать воздух» или имеют неудачи в прошлом). Это обрывает весь процесс.

4. Зеленый переход не обеспечит энергоемкие предприятия (сталелитейные и горнодобывающие предприятия, цементные и картонные фабрики) и предприятия приближенные к источникам сырья (сахарные, молочные, спиртовые заводы)

Это ситуация « на сегодня », но она не может продолжаться дальше.

Научно технических прорывов нет и не предвидится. Лихорадка мировой экономики, и увеличение издержек требуют от средних и больших компаний пересмотра своих позиций и привычной им психологии поведения с малыми фирмами. Иными словами – дорого и невозможно дальше высокомерно игнорировать реальные технологии адаптивного снижения затрат.

- Не разумно продолжать делать вид, что Большая компания « оказывает честь и услугу » малой, снисходительным вниманием к их техническим решениям и технологиям.

- Не допустимы прежние заявления « установите Ваше оборудование у нас на 4-6-10 месяцев и мы заплатим, если нам понравится, как это работает ».

- Тотально не допустима практика, когда « большой брат » скупает образцы с максимумом сопроводительной информации для последующего копирования. Все эти стратегии в прошлом, если Вы пытаетесь удержать свой бизнес в кругу выживших.

Это требует иной психологии и большего ума – т.е. изменения мотивации управляющего персонала или замены его. Компании должны учиться быстро и объективно анализировать достоверность поступающих предложений, что бы отсеять наивных изобретателей и опытных мошенников, продающих свои мифы.

Бонусом перемен может быть симбиоз. Когда большая компания использует «хорошее техническое решение» на своих площадках, а потом, совместно с разработчиком, дорабатывает, приспособливает к конкретному рынку и тиражирует полученную технологию для других пользователей. Другими словами – «союз ТНК и гаража / малой фирмы». Помните «Франция и Буонасье», «кардинал и галантерейщик»

Проблемы симбиоза – персональная глупость, жадность и коррупция. Глупость – это желание присвоить, исключить из бизнеса «гараж» и рулить дальше самому. Глупость – это выйти из гаража и требовать пост вице-Президента существующей ТНК. Я покажу на **примерах**.

Пример 1.

В 2010 году мы получили успешный опыт экономии топлива и снижения затрат для двух котлов на площадке известной транснациональной российской корпорации. Двухмесячный тест был проверен и подтвержден еще и еще раз. Одновременно, наше оборудование было установлено на другой промышленной площадке и так же с положительным эффектом. В результате, от одного из топ-менеджеров компании мы получили предложение о частной встрече, чтобы «оговорить развитие бизнеса». Мы отказались вступать в какие-либо договорные частные схемы / связи по причине того, что глава этой ТНК – известный персонаж, который... «физически» не прощает мародерства в своей компании. Проще говоря – мы просто хотели жить и спокойно смотреть в глаза его службе безопасности. Высокий менеджер пробовал организовать «схему» самостоятельно, но с использованием другого, не проверенного оборудования и, в качестве обоснования, с заявленными результатами в 4 раза больше наших. Директор Департамента добился увольнения ключевых технических сотрудников и закупки оборудования с мифическими результатами, которые не подтвердились при тестировании по тем же методикам.

Проект экономии топлива был похоронен, финансовые потери компании только на одном предприятии составили миллион долларов, а мы потеряли ключевого клиента. Дальше – больше. Через несколько лет, во время внутренней опалы этого функционера, техники компании вернулись к нам, чтобы снизить издержки на их другой площадке в Латинской Америке, и мы опять выполнили этот проект успешно. Но директор департамента опять вернулся и все направление было окончательно похоронено, как «не перспективное». Нам просто не простили наше нежелание воровать у хозяина бизнеса. Мы потеряли сотни тысяч долларов, компания потеряла миллионы.

Пример 2.

Канада. Все знают, что транспортировка вязкой нефти из Канады в США

требует разбавить эту нефть растворителем в объеме 25-35%. Т.е. 30% от объема – надо купить, размешать, транспортировать в США, отделить от нефти и прокачать обратно из Техаса в Альберту. А нефтяники – покупают этот объем каждый раз. Рынок растворителя для тяжелой нефти составляет 15 миллиардов долларов США в год. Эта тема является приоритетной для Канады и для Провинции Альберта, где на нее решение выделялись значительные суммы. Задача снизить количество растворителя НЕ была решена.

2 года назад мы показали, как механическая обработка (без использования присадок) тяжелой нефти, на нашем устройстве, снизила вязкость на 21%. Этот факт удостоверен неоднократно различными лабораториями и позволяет верить, что мы можем гарантированно уменьшить количество необходимого растворителя на несколько долларов на баррель. Это факт. Однако реализация этого факта в промышленных условиях натолкнулась на целый ряд объективных и субъективных условий и не развивается до сих пор. В том числе и желание отдельных структур присвоить себе результаты испытаний и конструкцию оборудования.

Вместе с этим – часть технических решений в рамках этого проекта – успешно работают в России (и Украине), как часть технологии по удалению сероводорода и меркаптанов из сырой нефти (гомогенизации мелассы, как сырья для спиртовой промышленности с начальной вязкостью 2000-3000 сантистоксов).

Картина на сегодня :

- Количество стратегических технологий в реальном секторе очень ограничено и уменьшается.
- Количество претендентов на них увеличиваются, побеждают единицы – более богатые, проворные, удачливые, разумные и агрессивные. Остальные за бортом.
- Количество реальных адаптивных технологий (локального снижения издержек) снижается даже в условиях сохранения сегодняшних секторов промышленности. Жесткие правила и бюрократия в больших компаниях блокирует инициативу и сотрудников. Снижается общий технический уровень авторов технологий и их коммуникаторов.
- Руководящий персонал компании и профессиональные коммуникаторы (консалтинговые фирмы) по прежнему ищут мало затратное чудо и игнорируют вспомогательные технологии, не понимая их достоверность и не желают брать на себя ответственность.
- Снижение издержек (адаптивные технологии) объективно возвращают свою ценность и востребованность с условиях тотального мирового кризиса. Ремонт, профилактика, мало затратные улучшения – боле дешевый путь поддержания рентабельности бизнеса.

Выживание больших компаний, зависит от готовности изменить несколько вещей :

1. Психологию «большого брата» к малым компаниям и отказ от технического расизма.
2. Созданием аналитических центров (или привлечением сторонних экспертов) для анализа предлагаемых решений на реальность и промышленное использование.
3. Более активное предоставление своих промышленных площадок для опробования / улучшения адаптивных технологий.
4. Прозрачность и честность в отношениях с партнерами.
5. Начать тиражирование полученного опыта и адаптация технических решений для других клиентов, совместно с малыми компаниями – авторами идей и технологий.

Пример 3, когда американский марсоход стоимостью в \$2.5 миллиарда использует пластиковые стяжки стоимостью в 2 цента.

Новое время делает **союз ТНК и малых разработчиков реальностью и возможностью выжить обоим. Новым техническим Союзам, типа « Шелл + Гараж »**, снова быть (без них ТНК рискуют больше, так как она более уязвима, если они услышат).



В нашем бизнесе, мы по прежнему предлагаем кооперацию – использование нашего устройства, как основного элемента, и вспомогательных узлов (устройств, механизмов локального происхождения) которые позволят собирать готовые системы для улучшения свойств тяжелых топлив, для котлов и кораблей, которые по прежнему актуальны.

Таким путем :

- снимается вопрос локальной сертификации.
- возникает разумная кооперация в доукомплектовании, сборке, продаже и сервисе.
- копирование конкурентами возможно, но ! Мы не продаем оборудование, а индивидуальные технические решения, с большой интеллектуальной долей, которая не может быть украдена – не очевидные схемные решения, практический опыт установки и эксплуатации, устранения сложных ситуаций, в 177 проектах за 15 лет.

Наше оборудование универсально. Оно снижает издержки для котлов на жидком топливе, любой конструкции, любой страны производства и эксплуатации, с любыми форсунками, особенно с современными, которые зависимы от вязкости, чистоты и состава топлива.

На принципах честного сотрудничества, мы готовы сделать свой вклад, если Вы так же хотите выжить, как и мы. Нам легче выжить без Вас – меньше издержки. Но мы готовы.

02.01.2022 Андрей Рубан. www.energy-saving-technology.com W/App +380 50 5183898

полезные ссылки

<https://www.techcult.ru/sdelay-sam/9607-v-perseverance-ispolzovany-kabelnye-styazhki>

<http://worldcrisis.ru/crisis/3468059> и значимые цитаты

« Всё это демонстрирует совершенно иной тип развития, чем был в XX веке, чем прогнозировали футурологи постмодернистского и чего ждут ТНК. Поэтому они его предпочитают не замечать, привлекая внимание широкой публики к технологическим пузырям.

Резервы мер стимулирования спроса вроде маркетинга и рекламы давно исчерпаны. Резервы ВТО защите развитых рынков от развивающихся тоже исчерпаны. И торговые войны идут не случайно. Резервы финансового стимулирования экономик не просто исчерпались, а давно превратились в главную причину роста пузырей на финансовых рынках. Повышение экологических стандартов, как мера по защите развитых рынков, близки к исчерпанию резервов эффективности. Оно повышает стоимость, увеличивает расходы на эксплуатацию. Быстрыми темпами сокращающийся средний класс большинства развитых стран уже не может себе позволить продукцию, соответствующую самым высоким экологическим требованиям. Эта продукция стремительно теряет внешнего потребителя.

Потребителю на развивающихся рынках выгодней купить гораздо более дешевую, хотя и основанную на старых стандартах экологии продукцию от производителей с развивающихся рынков, чем от производителей развитых стран.

Что в этих условиях делать корпорациям? Если бы помогла война, они давно бы её развязали. Но у государств нет средств на современные войны, даже небольшие. Любая война затянется и превратится в смуту, где определяющими будут не технологические виды вооружения. Примером является война на Донбассе, где наибольшее число боевых потерь приходится на миномётные обстрелы. Как и во время Второй Мировой.

Единственной стратегией сохранения активов крупных ТНК представляется их плановая трансформация в сеть небольших национальных производителей, ориентированных на свои локальные рынки. Причем, тем дальше будет продвигаться смута, тем уровень раздробленности рынков будет больше, а оптимальный размер производства меньше. И на пике регионализации, как процесса обратного глобализации в странах с неблагоприятными перспективами он снова вернётся к размеру мастерской.

Выросшие во время цивилизационной фазы Модерна из мастерских крупные ТНК, снова вернуться в мастерские. Эффективность концентрации исчезает и почти все её формы растворяются в мелком и среднем бизнесе т.е. в ремесленных мастерских.

Первыми начнут сыпаться те, кто выпускает продукцию, которая еще вчера считалась высокотехнологичной, а сейчас стала легко доступной для копирования на ещё вчера быстро развивавшихся рынках.

Можно ли управлять этим процессом? На уровне корпораций почти ничего сделать нельзя. Нет ни времени, ни мотивации топов крупнейших ТНК. Они по-прежнему, до самого мегаобвала, будут пытаться ускорить резко замедлившиеся полвека тому назад темпы научно-технического развития, будут снова безрезультатно пытаться вернуть Модерн и, вместе с ним, свою былую эффективность. Может придумают ещё пару страшилок, вроде чрезвычайного климатического положения или чрезвычайного метеоритного положения, которые, по их мечтам, позволят искусственно продлить существование ТНК за счет потребителя. Но вероятность их масштабного осуществления крайне низка.»

Владимир Стус, Украина. 11.10.2019