

ПЕРСОНА • 12-13

Человек
на все
времена.



Юри Томбак, более 50 лет проработавший на предприятии Kitman Thulema, всегда был уверен, что человек обязательно должен работать до 70 лет и только тогда думать о пенсии.

ВЫБОРЫ • 2-4

Как политики будут строить дороги.

ИННОВАЦИЯ • 8-9

Будущее за «умным» текстилем.

ДЕЛОВЫЕ
ВЕДОМОСТИ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

●●● Спецвыпуск ● 25 февраля 2015 ● №7

БЫСТРО И КАЧЕСТВЕННО



ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА И ГИБКА

Tallinna Laser OÜ, Касси 10, Таллинн
тел. +372 6812 051
эл. почта: katrin@tallinnalaser.ee
www.tallinnalaser.ee

Время послать
ценовой запрос
НОВОМУ!
ПАРТНЁРУ!

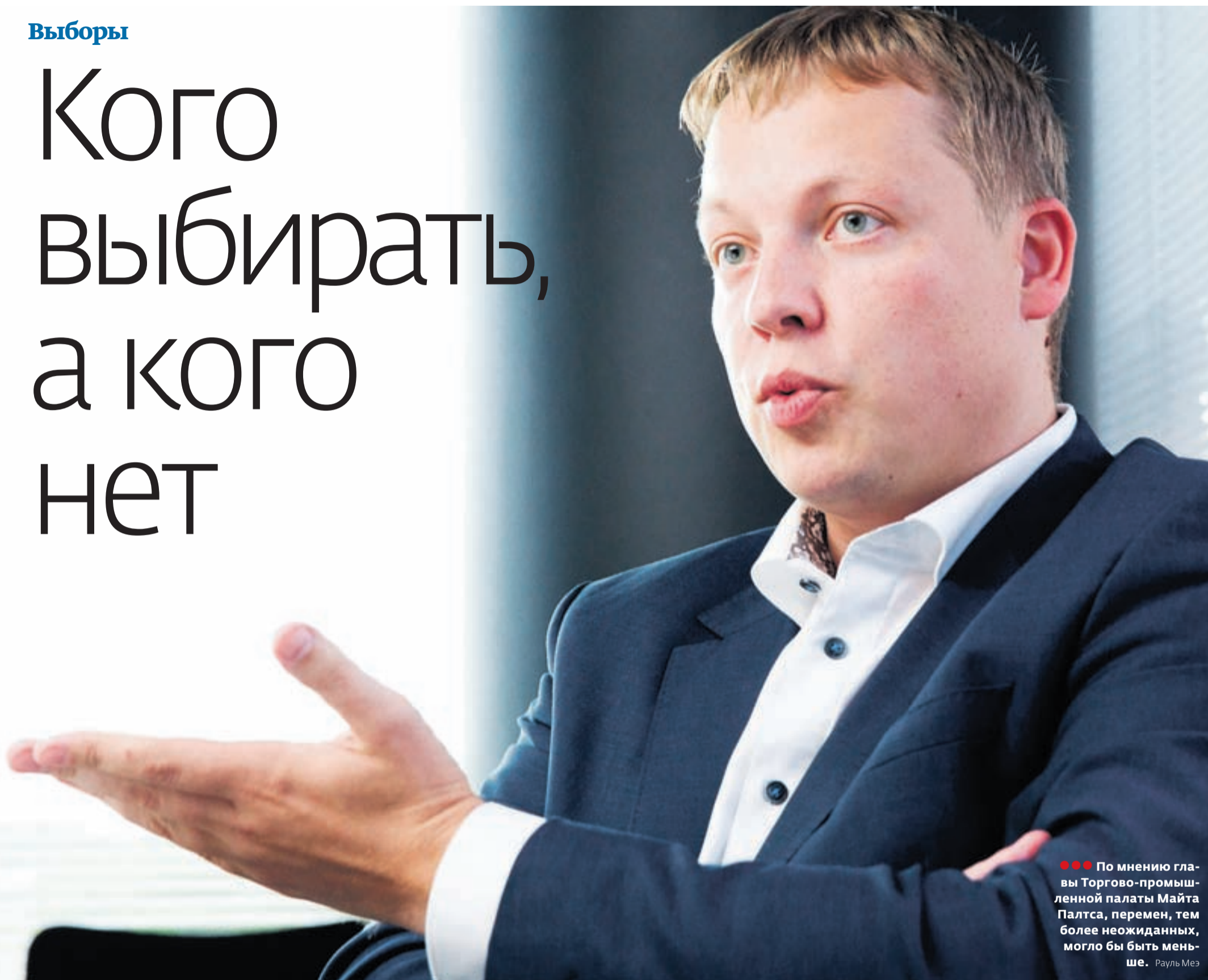


Genista Grupp
Serimarking

2 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Выборы

Кого выбирать, а кого нет



По мнению главы Торгово-промышленной палаты Майта Палтса, перемен, тем более неожиданных, могло бы быть меньше. Рауль Мез

Промышленникам нужны стабильность и предсказуемость предпринимательской среды

Марилийз Пинн, Полина Волкова

Через несколько дней гражданам предстоит выбрать новых руководителей страны. Кого выбрать, а кого отодвинуть от власти – нелёгкий выбор. Какие политики у руля могут больше всего устроить промышленников?

Многие партии акцентируют в своих предвыборных платформах образование и обеспечение компетентной рабочей силы. Это, по словам промышленников, и одна из главных проблем. Кроме того, они ждут, чтобы в экономику Эстонии вернулась большая стабильность после недавних больших перемен.

Гендиректор Эстонской торгово-промышленной палаты Майт Палтс полагает, что промышленным предприятиям помогло бы, если

бы перемен было поменьше: «Может, для разнообразия было бы разумнее немного сбросить темпы и позволить предпринимателям реализовать свои планы. Не надо поднимать плату за ресурсы или выбросы или же устанавливать новые регуляции. Уже от того, если бы законодатели и министерства сбросили темп, была бы польза».

Нужна ясная позиция Затем, по его мнению, можно было бы занять ясную позицию, что современная и развивающаяся промышленность – это основа государства, и подумать о том, как это могло бы в Эстонии успешно развиваться и как к нам шли бы все новые инвестиции, поддерживающие инновации и создающие новые рабочие места. «Как поддерживать то, чтобы мы использовали для развития экономики наши местные ресурсы, как создать для это-

«Для разнообразия было бы разумнее немного сбросить темпы и позволить предпринимателям реализовать свои планы.»

Майт Палтс, гендиректор Эстонской торгово-промышленной палаты

го благоприятные условия?» - предложил Палтс важные проблемы.

Проблемы в разных отраслях и на разных предприятиях могут быть тоже разные, но на государственном уровне нужно заниматься развитием и стабильностью общей среды, и чтобы этого добиться, необходимо больше, чем до сих пор, отдавать в правовой среде приоритет промышленному сектору и считаться с запросами сектора. «Новый состав Рийгикогу и новое правительство могли бы как раз начать с обсуждения вместе с предпринимателями ситуации и проблем промышленных секторов, чтобы потом системно исправлять и улучшать то, что возможно, - считает Палтс. - И конечно же, нельзя пройти мимо вопросов образования. Это касается всех секторов. Когда свыше 80 000 работников из всего занятого населения име-

ют основное образование и примерно у трети нет никакого специального образования, то здесь наши главные проблемы, без решения которых очень трудно развивать экономику. Это вопрос номер один», - сказал Палтс.

Планы, а не популизм

Глава Эстонского союза пищевой промышленности Сирье Потисепп называет три аспекта: «Во-первых, я бы исключила чрезмерно популистские и нереальные обещания. Во-вторых, надо подумать, кто и что уже сделал. И в-третьих, каковы планы по поводу наличия качественной рабочей силы». Основу конкурентоспособности Эстонии составляют предприятия-экспортёры, к числу которых относятся и предприятия пищевой промышленности. Все они нуждаются в инженерах, технологах и др. «Собирается ли и как будущая правящая

партия затормозит отток рабочей силы за рубеж и как эти люди смогли бы в Эстонии оправдать свою зарплату, которая обеспечила бы им достойное существование?» - спросила Потисепп у политических партий.

«Я, к сожалению, не услышала ни от одной партии, как они реально намерены способствовать наращиванию конкурентоспособности и экспортных возможностей предприятий. Я думаю, что у государства здесь большая роль. Мы выращиваем больше сырья, чем в состоянии потреблять, и поэтому экспорт для нашего сектора жизненно важен», - отметила Потисепп.

Для промышленников важна стабильность предпринимательской среды - чтобы важные решения не принимались второпях. «Увы, такое нам пришлось пережить уже не раз», - посетовала Потисепп.

Почему промышленники должны голосовать за вас?

Партия реформ



Арто Аас

Секрет успеха экономики Эстонии - в том, чтобы перестать быть страной с дешевой рабочей силой и стать государством, создающим большую добавленную стоимость. Поэтому государство должно перестроить экономику, улучшив предпринимательскую среду и обеспечив наличие хорошо обученных работников. Кроме того, залогом успеха экономики партия считает увеличение капитала на работника, строительство современной инфраструктуры, рассеивание рисков и «умную специализацию».

Мы ставим целью создание такой системы образования, которая развивает дух предпринимчивости и инновации, а также способность подстроиться под

изменяющийся мир. Интегрируем первичную финансовую грамотность, обучение предпринимательству, программирование и робототехнику в учебные программы всех ступеней образования и расширим выбор предметов на эту тему. Кроме того, партия рассматривает возможность частичного перевода профобучения на частную базу, возможно и введение пособий для предприятий, помогающих профобразованию. К формированию политики образования и конкретных образовательных программ привлекут работодателей.

Реформистская партия сфокусирует помощь структурных фондов ЕС на деятельности по развитию, чтобы побудить предприятия к инвестированию в технологии и развитие продукта. Возможности создания большей добавленной стоимости мы видим в применении ИТ, дизайна и инженерно-технических решений во всех промышленных отраслях.

Союз Отечества и Res Publica (IRL)



Свен Сестер

Обещаем предприятиям налоговый мир. Это означает, во-первых, установление законодательной границы на неожиданные изменения налогов. Разумно, что налоговые изменения, которые касаются большинства предприятий, должны быть приняты по меньшей мере за 6 месяцев до начала нового бюджетного периода. Во-вторых, мы не будем изменять налоговую систему и не будем вводить новые налоги, не переговорив с предпринимательскими организациями. И в-третьих, налоговые изменения не должны повышать общую налоговую нагрузку.

Мы введём такие налоговые изменения, которые будут мотивировать людей больше устремляться на работу и упростят ведение бизнеса.

Наша программа содержит введение потолка социального налога, чтобы в Эстонии создавалось больше высокооплачиваемых

рабочих мест. Эстонские предприятия должны иметь возможность привлечь в Эстонию специалистов высокого уровня не только из ЕС, особенно в области инфотехнологий.

Помимо банковских кредитов предприятиям должны быть доступны иные способы финансирования. Поэтому IRL предлагает расширить выбор финансовых инструментов на эстонском рынке ценных бумаг, добавив туда миноритарные доли и облигации крупных государственных предприятий.

Для поддержки предпринимательства, на наш взгляд, следует вкладывать больше усилий в развитие различных финансовых инструментов (таких как залоги и обеспеченные кредиты), поскольку пособия искажают конкурентную ситуацию.

Следует увеличить возможности финансирования растущих эстонских предприятий через KredEx.

Уменьшим число регуляций, нагружающих экономику, а также снизим неблагоприятное воздействие на экономику из-за неожиданных решений государства. Само государство в своей бюджетной политике должно быть ответственным.

DUROC MACHINE TOOL



Поможем вам работать более эффективно.

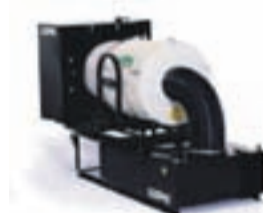
Бизнес-идея Duroc Machine Tool OÜ - помочь предприятиям северных стран с оптимизацией, финансированием, обслуживанием машин, оборудования, вспомогательных устройств, производства, оказанием вспомогательных услуг и обучением. То есть со всем, что необходимо для улучшения конкурентоспособности. Широкий выбор оборудования позволяет нам гарантировать своим клиентам гибкость и стабильность. Наша цель - повысить рентабельность производства у клиентов. Duroc Machine Tool - это одна из крупнейших в Скандинавии и странах Балтии фирм, которые предлагают промышленные машины, оборудование, услуги и обслуживание. Мы являемся представителями более 60 известных марок оборудования. Подобного выбора не может предложить ни один наш конкурент. Также мы единственные, кто действует на 7 рынках: в Швеции, Норвегии, Дании, Эстонии, Латвии, Литве и Финляндии. Независимо от местоположения клиента мы можем предложить необходимое ему оборудование.

Обслуживание - это важная часть инвестирования в машины

Duroc Machine Tool собрала опытную и профессиональную команду, занимающуюся ремонтом, обслуживанием, программированием оборудования и обучением персонала. Купленное в Duroc Machine Tool оборудование должно гарантировать дополнительную стоимость на протяжении всего периода эксплуатации.

Мы являемся частью Duroc AB

Duroc Machine Tool входит в котированную на Стокгольмской бирже компанию Duroc AB, которая владеет производственными и торговыми предприятиями, обслуживает и развивает их. Благодаря поддержке Duroc AB мы можем развивать свою деятельность в нужном направлении, предлагая нашим клиентам широкий выбор высокопроизводительного оборудования.



Duroc Machine Tool OÜ
Tel 736 6648 • info@duroc.ee • www.duroc.ee

DUROC MACHINE TOOL

Новый dv.ee для вас!

Удобная навигация, разделение на рубрики, функциональный поиск, календарь и архив выпусков, привилегии для подписчиков и многое, многое другое.

Мы очень стараемся сделать так, чтобы наш сайт был для вас полезен!



Деловые
ВЕДОМОСТИ

www.dv.ee

4 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Социал-демократическая партия



Урве Пало

Ключ к успеху Эстонии в эффективном использовании её единственного непреходящего ресурса – человеческого. Об этом говорится и в Манифесте работодателей. Это значит, что, кроме самого человека, в его знания и здоровье инвестируют государство и предприниматели. Это и делает нас привлекательными. Это создаст также дополнительную мотивацию, и наши трудоспособные люди захотят остаться на родине.

У нас много предложений, начиная с создания рабочих мест по всей Эстонии и заканчивая развитием инфраструктуры. Если говорить о чём-то конкретно, то предпринимателей беспокоит больше всего нехватка квалифицированной рабочей силы. Развитие экономики поддерживается сотрудничеством между учебными и научными учреждениями и предпринимателями. Преодолеть нехватку квалифицированной рабочей силы поможет развитие прикладного высшего образования и региональных центров компетенции и образования.

« Мы приложим все усилия, чтобы сделанные в Эстонии открытия здесь же и претворились в промышленную продукцию. »

Александр Лаане,
Зелёная партия Эстонии

Центристская партия



Таави Пукк

Центристская партия планирует увеличить и расширить возможности поддержки предпринимателей прежде всего производственной сферы и активно поддерживать экспорт. Для развития экспорта мы поставили цель развивать отношения со странами БРИКС, регионом Персидского залива и др. Мы за развитие научно-исследовательской и опытной деятельности предприятий при поддержке Фонда развития.

Зелёная партия Эстонии



Александр Лаане

Развитие мировой промышленности по пути большей эконо-

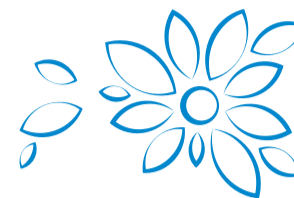
мии ресурсов и бережного отношения к природе неизбежно. Мы будем заботиться о том, чтобы Эстония шла в авангарде этого движения и таким образом достигла глобальной конкурентоспособности. Для этого надо поддерживать создание и переезд в Эстонию небольших, гибких, использующих современную технологию производств. Мы приложим все усилия, чтобы сделанные в Эстонии открытия здесь же и претворились в промышленную продукцию.

Мы поддержим промышленные предприятия, бережно использующие отечественные природные богатства, занимающиеся научно-технической деятельностью при государственном финансировании. Мы за нарушение правил и за разрешение исключений, потому что, жёстко следуя правилам, невозможно осуществлять инновации.

Инвестируем средства структурных фондов (свыше 100 млн. евро) в повышение энергетической эффективности производства, что увеличит конкурентоспособность предприятий. Мы дадим возможность предприятиям через налоговые льготы и исключения и с привлечением средств структурных фондов производить для своих нужд необходимую возобновляемую энергию и тепло, что позволит фиксировать цену энергетической компонен-

ты в конечной продукции и повышать конкурентоспособность продукции. В итоге снизится потребность в фосфорном топливе.

Свободная партия



Энн Мери

Свободная партия предлагает, что следует пересмотреть налоги на ресурсы недр. Мы за увязывание налогов на сланцевые ресурсы с мировой ценой на нефть. Мы за перевод управления ресурсами недр в сферу ответственности Минэкономики.

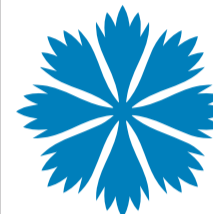
Сланцевая промышленность очень важна для Эстонии. Мы за то, чтобы для производства электроэнергии всё больше использовались возобновляемые источники, а высвобождающиеся сланцевые ресурсы направлялись на производство жидкого топлива и продуктов сланцевой химии.

Эстонии нужны как высокотехнологические, так и обычные рабочие места. Не все могут быть ИТ-специалистами. Обыч-

ным людям тоже нужна работа, по возможности в родных местах.

Повышение минимальной зарплаты – это правильно, но она должна расти поэтапно, и она могла бы быть разной в разных регионах. Повышать её следовало бы вместе с расширением возможностей дополнительного обучения, чтобы рабочая сила была готова принять более содержательные рабочие места.

Консервативная народная партия



Калев Эссенсон

Мы смотрим объективно, что выгодно Эстонии и не связано по рукам и ногам ни с Москвой, ни с Брюсселем. Прежде всего надо выкорчевать нынешнюю коррупцию и в сотрудничестве с предпринимателями и прочими заинтересованными группами найти лучшие для всех решения. Это очень важно, как и вкладывать в совместную деятельность.



Надёжный партнёр по обслуживанию оборудования и систем.

ABB – ведущая компания в области энергетики и автоматизации.
В Эстонии с 1992 года. www.abb.ee

Эксплуатационную надёжность обеспечит ABB Service.

Power and productivity
for a better world™ **ABB**

Karen

ГИГИЕНИЧЕСКАЯ БУМАГА ИЗ ЦЕЛЛЮЛОЗЫ



Cliro

ГИГИЕНИЧЕСКАЯ БУМАГА ИЗ МАКУЛАТУРЫ



Предлагаем следующие товары:

- Туалетная бумага
- Листовые бумажные полотенца
- Бумажные полотенца в рулонах
- Медицинские бумажные простыни
- Промышленные бумажные полотенца в рулонах
- Жидкое мыло
- Мыло-пенки
- Антибактериальное мыло
- Чистящие средства

Новые бумажные изделия Cliro и Karen по выгодной цене

Absolute Trading OÜ
www.cliro.ee
www.absoluttrader.com
info@absoluttrader.com
tel 636 3996

Absolute Trading

6 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

В автопроме ценится доверие

Новая модель планируется долго

ДВ Сандер Силм
внештатный корреспондент

Поскольку в автомобильной промышленности одну конкретную деталь автомашины выпускает один производитель, экспорт базируется в основном на доверии.

В августе 2007 года из ворот Тартуского автобусного завода выехал последний собранный здесь автобус Scania. На этом автобусная сборка в Тарту официально завершилась. Но ошибаются те, кто полагает, что это означало и конец автомобильной промышленности в Эстонии. В стране работает несколько предприятий, в число клиентов которых входят крупнейшие мировые производители автомобилей.

В Раазику Харьковского уезда с 1986 года действует предприятие Mistra-Autex, созданное в своё время для производства автомобильных ковровых покрытий для советского автопрома. Последние партии были отправлены в Тольятти в 2001 году, сейчас клиенты фирмы - преимущественно западные автопроизводители.

«Так, например, большинство соотечественников не знает, что ковровые покрытия багажников автомашин Volvo V70, XC70, V60, XC60 и

XC90 изготовлены в Раазику. То же касается моделей Touring и GT BMW 3-й и 5-й серий, а также X3», - сказал руководитель предприятия Прийт Тамм.

Продукцию Mistra-Autex можно увидеть также на автомашинах концерна Volkswagen - VW Golf, UP, SEAT Mii, Škoda Citigo, а кроме того, на Porsche Panamera, Mercedes-Benz SL500 Cabrio, Viano и др., включая ряд моделей Range Rover.

Новый Volvo - новые инвестиции

Этот год для предприятия переломный, потому что оно начинает выпуск текстиля, ковровиков и других изделий для модели Volvo XC90, которая будет запущена в серийное производство в будущем году. «В это прыжок мы инвестировали уже свыше 2 млн. евро, и если оборот этого года должен достигнуть 15 млн. евро, то цель на будущий год - 19,5 млн. евро», - отметил Тамм.

Кроме того, предприятие будет в следующем году производить ковровые покрытия и для двух новых моделей среднего класса концерна Volkswagen. Называть эти модели Тамм не захотел, сославшись на конфиденциальность договора.

Под Таллинном, на Старо-Нарвском шоссе, работает предприятие Silwi Autohituse AS, входящее в

группу Silberauto. Уже с десятков лет оно выпускает автомобили специального назначения на базе развозчиков Mercedes-Benz и Mitsubishi. Это и автомобили «скорой помощи», и комфортабельные микроавтобусы, и грузовые машины.

Наибольшую известность предприятие получило как производитель автомашин «скорой помощи», которые применяются не только в Эстонии, но и в Финляндии.

В прошлом году Департамент охраны окружающей среды заказал фирме специальный автобус на базе Mercedes-Benz Sprinter, использующий в качестве топлива природный газ и бензин. Датчики его парковочной автоматики работают от солнечной энергии. Микроавтобус оборудован различными учебными средствами и является единственным в своём роде в Эстонии.

«Большую часть наших заказов дают госпоставки. В некоторые годы из наших ворот выезжает 30, а в некоторые и 100 автомашин», - сказал председатель правления Silwi Autohituse Тынис Рааметс. - Доля экспорта тоже в разные годы разная, но наша цель - экспортировать не менее половины нашей продукции».

Поскольку Silwi Autohituse является «дочкой» импортера таких марок, как Mercedes-Benz, Mitsubishi, Lancia, Jeep



« В переход на продукцию для новой модели Volvo мы инвестировали уже свыше 2 млн. евро.

Прийт Тамм, глава Mistra-Autex

и Fuso, предприятие сосредоточено прежде всего на перестройке коммерческих автомобилей этих производителей. «При перестройке автомашин важно обладать очень многими специфическими знаниями, поскольку надо обеспечить как безопасность, так и качество, и для этого у нас есть информация производителя», - указал Рааметс на козырь фирмы.

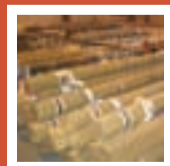
Он добавил, что это непростой бизнес, потому что речь идёт о сегменте, регулируемом очень жёсткими требованиями, отвечающими нормам производителя и ЕС. Конкуренция в этой сфере острая, но и возможности фирмы достаточно большие, поскольку она, по словам руководителя, способна предложить очень хорошее соот-

ношение цены и качества: «У нас отличное оборудование, позволяющее точно выполнять работу, и мы даже обошли некоторые скандинавские предприятия. Десять лет мы вкладывали в развитие продукта, и сегодня наша цель - продавать его на тех рынках, где его, может быть, и не очень ждут».

Шагаем в ногу с автопромом Европы

Объёмы продукции Mistra-Autex шагают в ногу с ростом европейского автопрома. Если в прошлом году автомобильная промышленность Европы осталась на уровне позапрошлого года, то в нынешнем ожидается рост на 3-4%. Но поскольку у главных партнёров предприятия - Volkswagen, Volvo,

metal express



Нержавеющая сталь

Алюминий

Медь и латунь

Сетка и перфорированный лист

Дверные, оконные и фасадные системы Forster из стали

Дверные, оконные и фасадные системы из алюминия

Metal Express OÜ

Valdeku 132, 11216 Tallinn • tel +372 619 1070

www.metalexpress.ee • metalexpress@metalexpress.ee

Деловые
ВЕДОМОСТИ

Журнал «Строитель»

Следующий номер выйдет

8 апреля
2015 года





ДВ ЧТО ЕСТЬ ЧТО

AS Mistra-Autex

- Основная деятельность: ковровые покрытия для автомобилей.
- Общий оборот: в 2013 г. - 14,4 млн. евро, что примерно на 2% больше, чем в 2012 году.
- Прибыль: в 2013 г. - 927 000 евро, что на 43% больше, чем в 2012 г.
- Доля экспорта в выручке: 98%, главные страны экспорта - Чехия, Швеция и Германия.

AS Silwi Autoehitus

- Основная деятельность: перестройка автобусов и постройка спецавтомобилей (машины «скорой помощи», микроавтобусы для полиции, фургоны и др.). Выполняются и специфические заказы - построены техника для раллийных автомашин, перевозчик масла для обслуживания горнодобывающих машин, разбрасыватель песка. Базовый автомобиль для перестройки обычно Mercedes-Benz.
- Оборот: в 2013 г. - 2,3 млн. евро, в 2012 г. - 1,5 млн. евро.

●●● Глава Silwi Autoehitus Тынис Рааметс показывает выпущенную ими машину «скорой помощи». Мезли Кюттим

Amper Racing восстанавливает гоночные машины

Восстановление гоночного автомобиля весьма не дешёвое занятие, поскольку его сначала приходится разобрать по винтику.

Звучит почти невероятно, но в крошечной Эстонии за долгие годы было построено немало очень интересных и своеобразных автомашин, наибольшую славу среди которых завоевали гоночные автомобили Estonia. Их восстановлением занялась предприятие Amper Võidusõidu OÜ.

Основная деятельность фирмы, известной также под названием Amper Racing, состоит в авторемонте. Но наряду с этим она известна и восстановлением гоночных автомобилей Estonia.

Член правления фирмы Лаури Тыниспозг отметил, что они единственные в стране, занимающиеся этим. Способствовала этому занятию страсть Тыниспозга к автотонкам.

«Мы были в начале 2000-х годов последними, кто ездил на машинах Estonia. Денег у нас тогда не было, но желание гоняться было большим, а Estonia с её низкой ценой была хорошей возможностью состязаться», - вспоминал Тыниспозг.

Поскольку эти машины собирали, по его словам, люди, а не роботы, человек может их и починить. Так у механиков фирмы стал накапливаться солидный багаж опыта.

Если в какое-то время интерес к старым гоночным автомобилям стал затухать, то сегодня они начали участвовать в гонках «уникумов», что вновь привлекло внимание к бывшему флагману автопрома Эстонии. При этом восстановление старого гоночного автомобиля вовсе не дешёвое удовольствие, поскольку машину разбирают до последнего винтика. Если нет планов выставить автомобиль на соревнования, то на его восстановление уходит примерно 10 000 евро, восстановление же машины для участия в гонках может обойтись в несколько раз дороже.

Land Rover и BMW - дела шли немного лучше среднего, это положительно повлияло и на экономические результаты Mistra-Autex.

Предприятие делает в небольших количествах текстильные изделия и для мебельной промышленности, но, по словам Тамма, автомобильную и мебельную отрасли нельзя сравнивать: «Если в мебельной промышленности на разработку нового продукта уходит три месяца, то для автопрома мы начинаем работать над текстилем и дизайном изделий за три года до сдачи нового автомобиля в серийное производство». За полтора года до постановки на конвейер подписываются договоры, устанавливающие ценовые и количественные показатели. Когда

автомобиль ставится на линию, детали для этой платформы производятся семь лет, а после снятия с производства выпуск запчастей продолжается ещё 15 лет. «В будущем году исполняется 25 лет, как я пришёл на предприятие, и вскоре увижу завершение первого моего, так сказать, западного проекта», - сказал Тамм.

Успеху Mistra-Autex способствовало то, что после распада СССР европейские, особенно скандинавские, автопроизводители решили закупать часть необходимых вещей в странах, подпадавших под понятие «лоукостеры». «Они нашли нас, и если не подводить клиента, то он вернётся. Тогда и поиски новых клиентов становятся проще», - пояснил Тамм.



- Изготовление систем автоматизации
- Развитие программного обеспечения
- Продажа, техподдержка и запасные детали
- Большой выбор оборудования прямо со склада в Таллинне
- Многолетний опыт в разных отраслях промышленности

- Промышленная автоматика, автоматика безопасности
- Круглосуточное обслуживание 24/7

- Автоматизация зданий, KNX
- Индивидуальные решения «умного дома»

saksa
automaatika

SAKSA AUTOMAATIKA OÜ

www.saksa-automaatika.ee

Петербури теэ 49, 11415 Таллинн | тел. 605 2526 | info@saksa-automaatika.ee

Solution
Partner

Automation

SIEMENS

ДВ ИСТОРИЯ

● Бывший Тартуский опытный авторемонтный завод был одним из четырёх авторемонтных заводов в Эстонской ССР. Именно в Тарту в послевоенные годы строились на базе автомобиля ГАЗ автобусы и фургоны с деревянным каркасом. В 1995 г. было основано предприятие AS Baltscan, одним из акционеров которого стал и авторемонтный завод. Здесь началась сборка городских автобусов Scania. Всего их было собрано за 12 лет 398 штук.

● В августе 2007 г. из ворот предприятия выехал последний собранный здесь автобус Scania. На этом официально завершилось производство автобусов в Тарту.

12

● лет в Тарту собирали Scania. За это время из ворот предприятия AS Baltscan вышло 398 городских автобусов.

PROTECT 5
Extended Warranty for GD Compressors

GD
COMPRESSORS

ЭКОНОМЬТЕ БОЛЬШЕ!

**ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ
ВИНТОВЫЕ КОМПРЕССОРЫ С
ПРЕОБРАЗОВАТЕЛЕМ ЧАСТОТЫ**

Компрессору можно
добавить теплообменник

СПРАШИВАЙТЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНО:
615 5550 ИЛИ INFO@KOMPRESSORIKESKUS.EE

В качестве остаточного тепла
можно использовать **до 72%**
от мощности компрессора!

RÕHUME ÕHULE
KOMPRESSORIKESKUS

8 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



PETREM
Продажа и обслуживание
складской техники

**Немецкая техника –
немецкое качество!**

Petrem OÜ
Peterburi tee 38, 11415 Tallinn
Tel: +372 5088 387
e-post: info@petrem.ee
www.petrem.ee



FINEST
STEEL

Наши услуги:
Гидроабразивная резка
Газовая резка
Лазерная резка труб
Лазерная резка листового материала

Tule tänav 22, Saue, Harjumaa 76505, Eesti
Telefon 659 6123, e-mail info@fineststeel.ee, www.fineststeel.ee

Помочь способно технологическое обновление

На чём спотыкается ЭСТОНСКИЙ УМНЫЙ ПРОДУКТ

Лв Сийри Лийва
внештатный корреспондент

У немногих текстильных производителей есть время на то, чтобы развивать умные продукты, вместо этого они борются за выживание, стремясь повысить эффективность.

«В Эстонии есть предприятия, где применяются очень современные технологии, но есть и такие, которые очень сильно отстали от своего времени», - считает Улви Кала, член правления фирмы Baltic Intertex, основанной в 1998 году и занимающейся развитием такого продукта, как женская одежда.

По словам Кала, цель любой фирмы - поддерживать свою конкурентоспособность, и поэтому следовало бы чашу весов с деньгами склонить в ту сторону, которая в данный момент нуждается в совершенствовании.

Неизбежное обновление

Кала состоит в правлении предприятия более 15 лет. На рынок, по её словам, постоянно выбрасывается новое техническое оборудование, создаются новые компьютерные программы или повышается безопасность имеющихся: «Предприниматели часто оказываются в ситуации, когда они вынуждены заменять программы и компьютеры, которые ещё вполне удовлетворяют потребности их предприятий».

В то же время необходимая для функционирования всего предприятия технология должна работать безукоризненно, а поэтому инвестиции неизбежны. Например, фирма Baltic Intertex приложила в прошлом году много усилий, чтобы создать компьютерную программу, учитывающую потребности предприятия. Работа началась в апреле прошлого года и продолжается до сих пор.

Кала убеждена, что хорошо разработанная программа способна дарить работникам, образно говоря, как бы дополнительные часы ежедневно. «За счёт этих дополнительных часов у нас появляется возможность делать что-то более полезное, чем вводить куда-то дублирующие друг друга данные», - пояснила она.

Таким образом, последнее обновление программного обеспечения фирмы напрямую связано с целью увеличить эффективность её повседневной работы.

К росту эффективности стремятся в

своих инвестициях и текстильное предприятие норвежского происхождения Protex Balti, действующее в Эстонии с 1994 года. Коммерческий директор предприятия Хелена Алмквист сказала, что в нынешнем году планируется инвестировать в новую систему планирования ресурсов предприятия. Важнее больших технологических инвестиций для фирмы, по словам Алмквист, инвестиции в квалифицированную рабочую силу: «Сейчас у нас большая потребность в знающих конструкторов одежды и технологов». Единственная инвестиция в технологию, которая намечена на этот год, это приобретение новой машины для ленты.

Обновление технологии для предприятия - это каждый раз словно прохождение полосы препятствий, сказала Кала: «Препятствия могут возникнуть на каждом шагу, и там, где их не ждёшь».

Перед тем как начинать технологическое обновление, следует, по её словам, установить, что могло бы парализовать работу предприятия, а установив, найти лучшее решение по устранению этого препятствия: «Грустно смотреть, когда новую и дорогую технологию не удаётся запустить или когда не используются все возможности оборудования».

Предприятию надо постоянно обновляться, и хорошо, когда в этом деле можно, как отметила Кала, воспользоваться финансовой помощью. Распределение помощи Фонда развития предпринимательства (EAS), по её словам, явление очень положительное, но планировать развитие предприятия нельзя, исходя из того, есть ли надежда получить помощь. Всё же Кала отметила, что фирма Baltic Intertex получала помощь от EAS, и она, несомненно, способствовала развитию.

Но есть и теневая сторона: с одной стороны, её раздают чересчур щедро, с другой - процедура ходатайства очень усложнена. «В немалой степени успех твоего проекта зависит от компетентности назначенного фирме консультанта», - отметила она.

В основном возглавляемое Кала предприятие финансирует деятельность по развитию из собственного бюджета. Она подчеркнула, что успех предприятию часто приносит и небольшие улучшения, которые требуют не столько больших инвестиций, сколько желания и настойчивости.

Препятствием может оказаться и нехватка у предприятия ресурсов на обучение рабочей силы и на то, чтобы обу-



К СВЕДЕНИЮ

В Эстонии не найти подходящей ткани

Мы покупаем очень маленькую долю материала в Эстонии, просто ничтожную. Причина проста - здесь не производятся нужные нам ткани, у нас мы можем получить только самые простые вещи. Дело, видимо, в недостатке опыта и нехватке средств. У нас многолетний опыт производства хлопчатобумажной ткани, но производство водостойких тканей предполагает большие объёмы, инвестиции и опыт,

которых у наших предприятий и рынка нет. Мы покупаем в Америке и Азии, где опыт и объёмы есть. Эстонский производитель сумел бы при помощи дешёвой продукции конкурировать с новой технологией, но дело опять же упирается в соответствующий опыт и объёмы, чтобы производство окупилось. Так что я не верю в быстрое развитие в этой сфере в Эстонии.

Урмас Лезман
глава Lenne AS

Какие успешные работы по развитию осуществлены в Эстонии

Крупные инвестиции в лёгкую промышленность предполагают уверенность в экономике и смелость предприятия, считает председатель правления Союза текстильной и швейной промышленности Меэлис Виркебау.

них - фирма OÜ Lade, которая производит спасательные жилеты нового поколения. Хорошо идут дела у предприятия Mistra-Autex, делающего текстильные изделия для автопрома, у фирмы Delux, купившей завод в Финляндии, у фирмы Baltic Fibres из Хальяля.

«Для инвестирования необходимо ясность в том, что будет с продажами и что происходит на рынке, - отметил Виркебау. - Но сейчас можно сказать, что повсюду царит неуверенность и нестабильность».

Виркебау добавил, что хотя историй успеха немало, большая часть предприятий пребывает в фазе слабого роста: «Есть и некоторые попавшие в крайне затруднительное положение фирмы, но их мало, и это такие предприятия, которые сосредоточились на выпуске одного-двух изделий, поэтому перемены влияют на них особенно быстро и болезненно».

Виркебау отметил, что в лёгкой промышленности всё же можно наблюдать смелые инвестиционные шаги. Он привёл в качестве примера недавнюю новость о покупке предприятием Sangar шведского производителя качественных мужских сорочек Oscar of Sweden и его бренда.

Сектор экспортирует 86% продукции. Годовой оборот сектора лёгкой промышленности составляет 400 млн. евро. «Если сравнить 2000 и 2013 годы, то оборот на продукт вырос более чем вдвое. То, что и как мы продаём, очень сильно отличается от 2000 года», - подчеркнул он.

По словам Виркебау, многие фирмы проводили в последнее время успешную работу по развитию. Одна из

чившиеся поделились с коллегами обретенными знаниями. Отдельный вопрос - реализация полученных знаний в работе. Хелена Алмквист считает, что это вызов, с которым Protex Balti сталкивается ежедневно.

Инвестиции представляют собой хорошую возможность найти новое направление своей деятельности и занять свежую рыночную нишу. Способны ли технологические обновления помочь попавшему в затруднительное положение текстильному предприятию вернуться к нормальной деятельности, зависит от желания и масштабов технологических новшеств.

Дешёвое производство уходит

Кала отметила, что, с одной стороны, переориентированием можно считать, например, и то, когда, в сущности, мастерская, где всё делается буквально на коленке, превращается в хорошо организованную фирму. С другой, технологическое обновление может настолько изменить бизнес-модель предприятия, что оно оказывается в другой отрасли.

По словам Алмквист, на предприятии Protex Balti очень хорошо видно, как инвестиции в его развитие и инновацию начали окупаться: «Мы одно из немногих предприятий в Северной Европе, которое даёт своим клиентам возможность разрабатывать дизайн и массово производить «умный» текстиль».

Сейчас у Protex Balti в работе два крупных проекта в сотрудничестве с одним из крупнейших институтов технологических исследований в Норвегии.

Наблюдая за текстильными и швейными предприятиями Эстонии, Алмквист заметила, что производство всякого дешёвого текстиля перебралось в другие страны Балтии, а то и вовсе в Азию. Будущее здешних предприятий, по её мнению, - технический текстиль и «умный» текстиль.

86

• процентов продукции сектора лёгкой промышленности уходит на экспорт. Его годового оборот составляет 400 млн. евро.

Будущее здешних текстильных предприятий - технический и «умный» текстиль. Поэтому инвестиции в технологию и рабочую силу неизбежны для выживания.

Хелена Алмквист, коммерческий директор Protex Balti

Фото: Рауль Меэ

Принадлежности и оборудование для металлообрабатывающей промышленности - всё в одном месте и по выгодным ценам

Облегчим жизнь металлообрабатывающей компании, предложив ей всё необходимое по хорошей цене:

- всевозможная сварочная проволока и сварочные электроды: для чёрного металла, алюминия, нержавеющей, жаропрочной, антикоррозийной стали, чугуна, твёрдых сплавов и т.д. Помимо обычной проволоки поставляем и порошковую проволоку; также поставляем проволоку в бочках. Бренды SANDVIK, Huatong, ELGA, ESAB, SAFRA, CARBO-WELD, ITW Welding (Drahtzug), SAF, FRO, OERLIKON;
- припои BRAZETEC;
- сварочные аппараты EWM, станки-роботы OTC, станки плазменной, лазерной и газовой резки, а также расходные части;
- сварочные горелки и запчасти. Бренды EWM, TBI, ESAB, KEMPPPI, BINZEL и PARWELD;
- стальные пластины Vautid с износостойким покрытием. Подобный материал предлагаем и в виде сварочной проволоки и сварочных электродов;
- плазменные и газовые горелки, запчасти для горелок разных производителей, бренды: OTC, HYPERTHERM, SEBORA, ESAB, IOXYGEN, THERMAL DYNAMICS и SPT;
- осуществляем обслуживание и ремонт сварочного оборудования и плазменных станков;
- газовые редукторы и резаки. Бренды: IOXYGEN, GASIQ, HARRIS и PARWELD;
- средства индивидуальной защиты от фирмы 3M - сварочные маски, респираторы, полумаски, полнолицевые маски, наушники и беруши и т.д.;
- абразивные материалы, режущие и шлифовальные диски, фибровые диски, ламельные диски, Scotch-Brite, фрезы из твёрдых сплавов и т.д. - всё необходимое для шлифовки, полировки и отделки. Бренды: 3M, GRINDING и GARRYSON;
- смазочные масла, аэрозоли для дефектирования и т.д.;
- устройства для вытяжки сварочного дыма KEMPER, полные решения, обслуживание и гарантия;
- качественные сварочные маски - хамелеоны TECMEN;
- устройства для резки труб GF+ Orbitalum;
- промышленные маркеры от фирм MARKAL и LA-CO;
- промышленные аэрозоли от фирмы SILICONI COMMERCIALE;
- сварочные столы SIEGMUND.



Весь ассортимент товара приведён на нашем сайте www.keevitus.ee, где можно также оформить заказ. Большинство товаров рассылается с курьером по всей Эстонии, товар будет доставлен на следующий день.

GF ANAPOL OÜ, Peterburi tee 1A, 11415 Таллинн. Тел. 638 0464, факс 638 0465, info@keevitus.ee

10 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

НОВОСТИ

Нарва продала теплосети

Нарвская горуправа продала входящему в концерн Eesti Energia предприятию Narva Elektriijaamad (Нарвские электростанции) принадлежавшую ранее городу 34-процентную долю в Narva Soojusvõrk (Нарвские теплосети).

Предприятие AS Narva Soojusvõrk, владеющая одной из самых протяженных в Эстонии сетей дистанционного отопления (75 км), отныне целиком принадлежит входящему в концерн Eesti Energia предприятию Narva Elektriijaamad. Цена сделки составила 1,19 млн. евро. Оборот Нарвских теплосетей за 2013 год был примерно 11 млн. евро. В то время как согласованная Департаментом конкуренции средняя предельная цена тепла достигала в Эстонии 56,30 евро/МВт-час, предельная цена у Нарвской теплосети была 33,54 евро/МВт-час.

Нарвские электростанции обеспечивают город через сеть центрального отопления теплом и горячей водой. «Благодаря тому, что под боком у Нарвы расположена крупная Балтийская электростанция, работающая на сланце, тепло в городе заметно дешевле, чем в других регионах страны», - сказал член правления Narva Elektriijaamad Тынну Аус.

Нарва получает тепловую энергию с 11-го энергоблока Балтийской электростанции. Энергоблок работает по наиболее современной технологии кипящего слоя. В качестве топлива в нём кроме сланца можно использовать и биомассу. ДВ

Пищепром

Гран-при Эстонской кильке в Москве

На проходившей 9-13 февраля в Москве международной выставке продуктов питания «Продэкспо-2015» главный приз рыбной продукции - Grand Prix - завоевало выпускаемое на заводе DGM Shipping AS в Маарду деликатесное филе кильки по-скандинавски Briis.

«Это большая победа! Не только для нашей компании, но и для всех эстонских экспортёров пищевых продуктов», - сказал менеджер по развитию DGM Shipping AS Илья Горохов. - Получение награды в условиях действия санкций на импорт пищевых продуктов в Россию - это хороший знак, свидетельствующий о признании качества эстонских изделий и сохра-

нении интереса к нашей продукции».

Деликатесное филе кильки по-скандинавски Briis - это новое изделие DGM Shipping AS, сочетающее в себе вековые традиции эстонской рыбпереработки и современные технологии.

Несмотря на сложное положение в отрасли, DGM Shipping AS продолжает реализовывать инвестиционные программы, рассчитанные на расширение ассортимента и географии экспорта.

Так, в ближайшее время под торговой маркой Briis появятся рыбные котлеты, чипсы, паштеты, консервы и другие изделия с использованием традиционной эстонской рыбы - кильки и салаки.

«За последний год, вопреки кризису в продуктовой отрасли, мы инвестировали в общей сложности 1,5 млн.



Этот продукт фирмы DGM Shipping AS, продаваемый в магазинах под торговой маркой Briis, завоевал Гран-при на продовольственной выставке «Продэкспо-2015» в Москве.

евро. Не последнюю роль в инвестиционной деятельности играет поддержка государства по линии PRIA. В будущем мы намерены продолжать работу по завоеванию новых рынков», - отметил Илья Горохов.

На текущий момент продукция DGM Shipping AS продается в Эстонии, Латвии, Литве, России, Украине, Белоруссии, Германии, Бельгии, Голландии, Люксембурге и даже в США.

В Эстонии продукция Briis доступна во всех крупнейших торговых сетях. Ранее продукция Briis неоднократно завоёвывала золотые и се-

ребряные медали московской выставки «Продэкспо», была удостоена почётного знака «Признанный эстонский вкус» и «Лучший эстонский рыбный продукт», а также становилась финалистом престижного конкурса пищевых продуктов в Брюсселе.

Briis - это торговая марка работающего с 1994 года рыбперерабатывающего предприятия DGM Shipping AS.

Объём инвестиций в развитие производства компании в общей сложности превысил 10 миллионов евро. На предприятии в настоящий момент трудится более сотни человек. ДВ



Äripäeva Akadeemia

ДМИТРИЙ ВОЛОВ
тренер, бизнес-консультант,
предприниматель



19 февраля –
13 апреля 2015

Академия руководителей

“Основы эффективного руководства”

Темы тренинга:

Модуль 1 19-20 февраля 2015

“Управление и лидерство”, “Результативная организация работы”

Модуль 2 9 марта 2015

“Применение разных управленческих стилей и навыков”

Модуль 3 30 марта 2015

“Решение проблем и конфликтов, тяжелые беседы”

Модуль 4 13 апреля 2015

“Мотивирующее управление”

Цена обучения **1399 евро**,
к цене прибавляется НДС.

Äripäev

Инфо и регистрация:

Larissa Zhuhhovitskaja

тел: 56 920 021

larissa.zhuhhovitskaja@aripaev.ee

TURUNDUSNIMEKIRJAD

Äripäeva infopank

Kiire. Täpne. Efektivne.

▶ GASELLI TOP turundusnimekirjad.ee

124 000
otsustajat

85 000
ettevõtet

1105
ettevõtet

Nimekirja maksumus
215,75 €
(lisandub käibemaks)

Osta nimekiri

Andmebaas sisaldab:
juhi nimi, käive, käibe kasv, ettevõtte kontaktandmeid, kasumi kasv, rentaablus, varade tootlikkus, põhiomanikud, töötajate arv, müügitulu, ärikasum, bilansimaht.

Подъёмное оборудование прямо от производителя

KONECRANES®
Lifting Businesses™

Тельферы, мостовые краны, консольные краны, козловые краны и портовые краны изготовит и установит один из крупнейших производителей кранов.

KONECRANES®

Дополнительно

- Обслуживаем, ремонтируем и модернизируем промышленные краны всех производителей
- Проводит осмотры и испытания кранов
- Обслуживаем, ремонтируем и модернизируем станки
- Предлагаем услугу по перевозке станков при переезде



Konecranes OÜ, Пунане 42, 13619 Таллинн, тел. 6112795

www.konecranes.ee

Разбитые души

Сколь бы прекрасными ни были детские дома, дети, у которых нет родителей, внутренне разбиты.

Психологи и терапевты могут им во многом помочь, но это непростая и недешевая работа.

Позвоните и помогите починить маленькие разбитые души.

900 5025 5 €

900 5100 10 €

900 5500 50 €

15

Lastefond
TARTU ÜLIKOOLI KLIINIKUM

www.lastefond.ee

12 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Персона

Когда мужчины были сделаны из стали, а корабли – из дерева...

Юри Томбак, занимавший не одно десятилетие руководящие должности в компании Kitman Thulema и её предшественницах, настоящий джентльмен старой закалки. Предприниматель Юри Кяо сказал о своём тезке так: «Это человек из тех времён, когда мужчины были сделаны из стали, а корабли – из дерева!»



ДВ Кадрин Карнер
внештатный корреспондент

В конце 2015 года он завершил свою 52-летнюю карьеру в Kitman Thulema и ушёл на заслуженный отдых. За время его работы у компании сменилось шесть директоров, и он видел такие времена, о которых помнит только он.

«Я очень хорошо помню свой первый рабочий день. Это было 8 июля 1963 года», - начал Томбак. Он год как вернулся из армии и несколько лет назад окончил Таллинский политехникум. В то время сегодняшний Kitman Thulema носил название Завод торгового оборудования ЭРСПО. По словам Юри, те, кто поступал в вуз, раньше завершали служить в армии, да и поступали на льготных условиях. Так он поступил в Таллинский политехнический институт (сейчас Таллинский технический университет) на дневное отделение изучать машинные технологии.

Первые шаги

«Финансовое положение не позволяло только учиться, так как стипендия была 29 рублей. Решил продолжить на вечернем отделении и пошёл работать на Завод торгового оборудования», - рассказал он, добавив, что на тот момент завод переживал этап бурного роста, нанимались новые технологии и кон-

структоры. Томбака взяли на работу в отдел главного технолога конструктором.

Через пару лет Томбак стал технологом, а в 1970 году, когда ушёл главный инженер, все руководящие работники были повышены на одну ступень. Так он стал главным технологом завода. «Увидели они, что я умею руководить командой, или...», - рассуждает он о том, почему именно его назначили на должность одного из руководителей высшего звена.

Он не помнит, чтобы 52 года назад, когда он начинал работать, у него был какой-то чёткий план или представление, как долго он проработает на заводе или до какой должности хочет достичь. «Переводясь на вечернее отделение, я планировал его в любом случае окончить и не в предпенсионном возрасте, как многие другие, а ровно за пять лет». Именно так и случилось. По словам Томбака, это был упорный труд и тяжёлый период - одновременно учиться и работать на полную ставку. Помогло то, что Подгорный, который в то время был директором завода, был за обучение и ввёл порядок, что каждый, кто параллельно работе ещё и учится, мог каждый день один час рабочего времени посвящать учёбе. «Это было большое преимущество», - отметил Юри.

В 1982 году он стал главным инженером на целых 14 лет. С 1996 по 2001 год, когда завод Kitman возглавлял нынешний директор пред-

приятия Ило Ранну, Томбак работал директором по производству. В то время завод производил оборудование для хлебозаводов, но через какое-то время спрос на эту продукцию упал окончательно, и начались поиски новых рынков. Помимо этого уже тогда завод выпускал проволочные корзинки для магазинов.

Нового клиента нашли в Финляндии - фирму Nagvija. Именно Юри поручили поддерживать и развивать отношения с ними. До сих пор Nagvija производит каменки, Раньше выпускали каменки, каминные и плиты Lari.

«Ранну пригласил меня в свою команду уже административным директором. Эту должность я занимаю до сих пор».

Похвала директору

Томбака радует, что за годы деятельности завода Kitman было претворено в жизнь довольно много из того, о чём он думал и говорил. Однажды на собеседовании он сказал Ило Ранну, что завод Kitman должен начать заниматься древесиной, а также сам производить холодильные прилавки. «Я рад, что так произошло, правда, с небольшой оговоркой: сами мы холодильную технику производить не начали, но мы импортируем и обслуживаем её», - произнёс Юри, которого всегда высоко ценили и как работника, и как руководителя.

Он никогда не начинал сразу оспаривать распоря-

«Честь и хвала за это директору Подгорному. Он умел не допускать интриг в коллективе».

Юри Томбак

жения или изменения. «Я сначала всё обдумаю и только потом начинаю действовать. Что-то я сделаю так, как приказали, что-то сделаю немного по-своему. Если начальник ничего не говорит, значит, ему понравилось. Если сделает замечание, то я переделаю».

В советское время уважали тех, кто много лет проработал на одном месте, и от этого зависела годовая премия. «Было неписаное правило, что, уходя в отпуск, руководство получало в качестве премии сумму, равную зарплате за один месяц», - отметил он, добавив, что на работе удерживал также коллектив. Ни в Kitman, ни на его предшественнике Заводе торгового оборудования ЭРСПО никогда не было интриг, как на других заводах, и это было важно для Томбака.

«Честь и хвала за это директору Подгорному. Он

умел не допускать интриг в коллективе».

По словам Томбака, после восстановления независимости Завод торгового оборудования был единственным предприятием во всей республике, где зарплату выдавали чуть ли не по часам. «Один раз выплата зарплаты была задержана на один день, так как в банке не было денег. У нас деньги были, но банк не мог их выдать». Также он отметил собственников Kitman, которые много инвестировали в развитие завода.

За годы работы Томбак не раз получал приглашения от других компаний. «Когда строили здание Госплана, сейчас Министерства финансов, меня переманивали довольно настойчиво. Хотели сделать из меня управляющего делами. Предлагали разрешение на покупку машины и дачу, но у меня они и так были, и я боялся, что на этой работе я слишком далеко уйду от своей специальности». Хотя амбиций ему было не занимать, он никогда не стремился стать директором предприятия или завода.

«Я не стремился стать главным инженером, то есть вторым. Тоже руководитель высшего звена», - сказал он с ноткой удовлетворения в голосе.

Почти 60 лет стажа

Если бы Томбак проработал до лета 2015 года, то вместе с армией и институтом, которые также учитываются в

стаже, у него набежало бы 60 лет работы.

«Я всегда был уверен, что человек должен работать до 70 лет, - говорит он. - Тогда прожито на 10% больше пенсионного возраста, и нужно задуматься о пенсии».

Юри Томбак перешагнул этот рубеж и сейчас говорит, что выходит на пенсию со спокойной душой.

Он уверен, что дома скучно не будет. Обещает заниматься домашними делами и путешествовать. Например, он до сих пор не был в Париже. По словам Томбака, заниматься домашними делами и готовить его научила мама. «Мужчина должен уметь готовить, так как никогда не знаешь, какую жену себе найдёшь», - именно так говорила его мать. Но в этом Томбаку повезло. Как его жена, так и ребёнок и внук великодушно готовят.

Томбак советует современным молодым людям при выборе профессии мыслить шире. «Мой опыт показывает, что нам нужны специалисты и из других областей кроме ИТ. Например, сборщики, столяры, операторы или сварщики». Он добавил, что не обязательно всем поголовно получать высшее образование. «Если кто-то понимает, что не дотягивает, то я скажу так: не все добираются до вершины и не обязательно ставить перед собой только такую цель». Но это не означает, что не нужно учиться: «Без обучения никак - кто толком не учился, тот и старик сразу ломается».



ИСТОРИЯ

От сельхозтехники до обстановки публичных помещений

- История Kitman началась в 1936 году, когда был построен металлообрабатывающий завод ЕТК. Тогда завод выпускал в основном сельскохозяйственное оборудование, велосипеды и даже машины.
- Со временем предприятие несколько раз меняло как название, так и профиль.
- Первая отливка чугуна состоялась 24 сентября 1936 года.
- 1937 год - начато производство велосипедов.
- 1939 год - выпущены первые автомобили. Работников - 281.
- 1941 год - завод переименован в Tallinna Põllutöomasinate Tehas.
- 1944 год - завод переименован в ЕТКVL Korli Masinatehas.
- 1951 год - производство было переведено в Ласнамяэ, на улицу Кеск-Сыямяэ.
- 1952 год - завод переименован в ЕТКVL Kaubandusliku Inventari Tehas.
- Под этим названием завод действовал до 1997 года.
- 1953 год - начало производства оборудования для хлебопекарной промышленности для внутреннего рынка СССР. Работников - 456.
- 1960 год - реконструирован литейный цех.

- 1969 год - начало производства торгового оборудования. Первым изделием была деревянная корзина, которая производится и сейчас.
- 1980 год - начали оцинковывать и хромировать металл.
- 1991 год - первый иностранный клиент Narvia OY из Финляндии.
- 1992 год - с Narvia OY заключён договор о сотрудничестве. Сотрудничество продолжается до сих пор.
- 1994 год - предприятие переименовано в ЕТК KIT и в связи с исчезновением советского рынка прекращено производство хлебопекарного оборудования.
- 1995 год - началось сотрудничество с WL Trading AB из Швеции, которое продолжается до сих пор.
- 1996 год - создан бренд торгового оборудования Kitman.
- 1997 год - предприятие приватизировала фирма NG Investeeringud. Работников - 240.
- 1995 год - предприятие было переименовано в соответствии с брендом, то есть стало называться Kitman. Доля экспорта составила 63% от оборота.
- 2000 год - закрыт гальванический цех.

Доля экспорта составила 71% от оборота.

- Февраль 2002 года - бренд Kitman представлен на международной выставке торгового оборудования EuroShop 2002 в Дюссельдорфе.
- Октябрь 2002 года - вывод торговой марки Kitman на финский рынок. Годовой оборот превысил 70 млн. крон.
- 1 апреля 2003 года закрыт литейный цех и начата реконструкция завода.
- 2003 год - выход на латвийский рынок с оборудованием для гардеробов. Доля экспорта составила 63% от оборота. Количество работников на конец года 130.
- В апреле 2004 года - самый большой оборот за всю историю, то есть 11,8 млн. крон.
- 2008 год - начата продажа, установка и обслуживание торгового холодильного оборудования.
- 2010 год - в Финляндии основана фирма Kaluste OY и набрана маркетинговая команда.
- Июнь 2010 года - приобретён бренд производителя мебели Thulema.
- С апреля 2012 года компания AS Kitman переименована в Kitman Thulema AS.

Источник: kitmanthulema.ee

КОММЕНТАРИЙ

Томбак руководил практически всеми реорганизациями

Этот человек из тех времён, когда мужчины делались из железа, а суда - из дерева! То, как Юри относится к работе, трудно облечь в слова! Он пять десятилетий проработал на одном и том же предприятии, поднимаясь по карьерной лестнице и всё время находясь на переднем крае. Это нагляднее всего показывает отношение Юри к работе, коллегам, предприятию и начальникам.

Поскольку Юри так долго проработал на руководящих должностях в Kitman Thulema, то трудно найти что-то, что не было бы с ним связано. В последние 11 лет инвестиции Kitman Thulema составили 0,4-1 миллион евро в год. За всеми крупными реорганизациями и строительными работами стоит Юри.

Самая запоминающаяся история о Юри? Если смотреть со стороны совета, то самым ярким примером является переезд линии порошковой окраски в 2003 году из одного здания в другое. Поставщик оборудования предложил перевезти, установить и запустить всё оборудование за 90 дней и 4 млн. крон, используя для этого 20 электромехаников. Переговоры не сократили ни график, ни бюджет! Предприятие отказалось от предложения, и под руководством Юри переезд был осуществлён силами 9 электромехаников за 21 день и примерно 900 000 крон.

Юри Кяо

крупный собственник NG Investeeringud

Юри Томбак никогда не стремился стать большим начальником, предпочитая оставаться инженером.

Рауль Мез

ЛУЧШИЙ ВЫБОР АВАРИЙНЫХ ДУШЕЙ (EMERGENCY SHOWERS AND EYEBATH)

Hekes Eesti



- ДРЕНАЖНЫЕ И КАНАЛИЗАЦИОННЫЕ НАСОСЫ
- НАСОСЫ ДЛЯ ВОДОПониЖЕНИЯ

ТАКЖЕ МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- ОГНЕУПОРНАЯ ОДЕЖДА И ОГНЕУПОРНЫЕ ПОКРЫТИЯ
- ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОБНАРУЖЕНИЯ ГАЗА
- КАНИСТРЫ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ ОПАСНЫХ И ЛЕГКОВОСПЛАМЕНЯЮЩИХСЯ ЖИДКОСТЕЙ

Tel: 56 250 155, 56 250 156
info@hekes.ee | www.hekes.ee



14 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Энергетика

Смелые шаги возобновляемой энергии

Возобновляемая энергия с каждым годом покрывает всё большую часть наших энергетических потребностей, но простора для новых достижений ещё достаточно.

В прошлом году пришла новость, что в Германии половину потребления электричества в выходные дни покрывает то, которое получено из возобновляемых источников. Это хороший показатель, но в целом возобновляемая энергия используется для поддержки обычной электросистемы. В то же время в случаях, когда подключение к государственной системе невозможно, 100-процентная возобновляемая энергия справляется очень хорошо. Такую возможность открыли для себя маленькие острова.

Для того чтобы попасть на маленький испанский остров Иерро, надо потратить немало ископаемого топлива, но сам остров на 100% обходится возобновляемой энергией. Из-за местоположения острова и вулканического морского дна вокруг него подключение его к общей электрической сети Испании невозможно. Поэтому долгое время для обеспечения островитян электри-

чеством использовались дизельные генераторы, потреблявшие 6600 тонн топлива в год. Альтернатива была найдена в лице самостоятельных ветровых и гидроэлектростанций.

Пущенная в прошлом году электростанция Corona del Viento обошлась в 96,5 млн. евро и объединяет в себе силу ветра и воды. Станция, состоящая из пяти больших ветряных генераторов и двух озёр, использует в ветреные дни энергию ветра, с помощью которого закачивается также вода в расположенное выше озеро. При отсутствии ветра открываются соединяющие два озера шлюзы, и вода поступает на вырабатывающие электричество турбины.

Здесь интересна как раз комбинация двух систем и то, что они снабжены сенсорами - как только ветер стихает, включается гидро-система, и потребляющие электричество островитяне не ощущают пятисекундной паузы, даже свет не мигает.

Иерро - первое место, где применена такая комбинация. Руководитель инженерной команды электростанции Хуан Мануэль Кинтеро объясняет, что и ветряные генераторы, и водяные турбины заказывались по каталогу: «Мы не стали изобре-



●●● Жителей атоллов Токелау обеспечивает электричеством система из 4032 солнечных панелей.

Tokelau

96

● с лишним миллионов евро - такова стоимость строительства ветрогидроэлектростанции на испанском острове Иерро.

тывать велосипед. Загвоздка заключалась в состыковке двух систем».

До сих пор остров Иерро был известен тем, что его жители стремились его покинуть. Теперь появилась надежда, что остров станет привлекательным для жителей и для туристов, потому что ветер тут не закончится никогда. А к 2020 году планируется заменить все автомобили на острове электрокарами.

Расположенная на трёх атоллах в Тихом океане и управляемая Новой Зеландией территория Токелау с населением в 1500 человек с 2012 года использует исключительно солнечную энер-

гию. Прежде жители Токелау могли пользоваться электричеством только по 16-18 часов в день с электростанции, работавшей от трёх дизелей. Теперь там три системы солнечных батарей, по одной на каждом атолле. Система, состоящая из 4032 панелей, производит электричества почти в половину больше, чем люди привыкли там потреблять. Значит, люди могут теперь увеличить потребление. Инвестированные 7 млн. долларов должны, по расчётам, окупиться за 9 лет.

Переключение на возобновляемую энергию позволяет островным народам добиваться независимости

от импортируемого топлива, использовать высвободившиеся средства на развитие местной экономики, снабжать жителей электричеством и снижать выбросы углекислоты.

Такие острова могут служить прекрасной тест-группой для промышленных предприятий, занимающихся возобновляемой энергией.

Но в сторону альтернативной энергетики смотрят не только на островах. В Калифорнии вступила в строй крупнейшая на сегодняшний день солнечная электростанция Toraz, способная производить свыше 500 МВт. Станция состоит из 9 миллионов панелей, покрывающих территорию площадью 9,5 кв. миль. Работы по заказу фирмы First Solar начались два года назад. Получаемой энергией планируется снабжать 160 000 домохозяйств. Строится уже новая станция Solar Star, которая отберёт лавры первенства у Toraz.

Пока американцы стремятся к размаху, финский Центр технологических исследований занимался уменьшением панелей. С помощью новой технологии их можно будет принтовать на минимальных размерах графических объектов.

Лийз Коновалов
внештатный корреспондент



Предлагаем:

- регулярное обслуживание объектов в течение следующих 20 лет
- 24-часовую готовность к быстрому устранению неполадок



Предлагаем:

- качественную ТРУБНУЮ АРМАТУРУ

Фирмы:



WWW.NAPAL.EE

AS NAPAL, Nõmme tee 95,
Таллинн, тел. 627 4700

БОЛЕЕ 700 ТОНН НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ НА

ТАЛЛИНСКОМ СКЛАДЕ

Kominox

КОМИНОХ →

ЛУЧШЕЕ СООТНОШЕНИЕ
ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА

**AISI304, AISI430,
AISI316L, 201***

- Трубы • Листы • Прутки
- Фитинги для перильных
труб D42.2 и 40x40

* Аналог AISI304, но примерно на 30% дешевле
10 лет на эстонском рынке

Kominox



10
aastat
Eesti turul

anton@kominox.com
Телефон 5344 4073
www.kominox.com

16 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Экология

Парадоксы сланцевого
айсберга

Яков Фрайман,
Александр Дусман
горные инженеры, канд. техн. наук

С древних времён ещё никому и нигде не удавалось извлечь из земных недр полезное ископаемое без сопутствующего разрушения водоносных горизонтов, плодородия земель, потери ископаемых и во многих случаях всей толщии вскрываемых недр.

Различия при этом только в том, что одни горные производства стремились максимально восстановить разрушенную природу, а другим удавалось убедить надзор и государство в том, что такими разрушениями среды обитания людей, обречённых жить на обезводнённых землях, можно пренебречь.

Для большего понимания термина «восстановление» сравним, к примеру, финансовые издержки в горнодобывающих европейских странах на строительство угольной или горнорудной шахты и на восстановление после её отработки того, что принято обозначать ёмким термином «окружающая среда». Оказывается, что эти издержки сопоставимы.

В Германии, к примеру, чтобы обеспечить закрытие 24 шахт после их отработки, потребовалось затратить 10 млрд. евро на строительство трёх мощных заводов складочного материала и 10 лет на выполнение всех восстановительных работ. Такова стоимость восстановления. В Эстонии каждая из 10 отработанных сланцевых шахт в центральной части Эстонского месторождения потребовала не более 200 куб. м породных отходов для изоляции устьев горных выработок и 2-3 бульдозеро-месяцев для проведения обвалочных работ. При этом, по законодательству о природопользовании, спустя 10 лет владелец отработанной шахты передаёт площадь её горного отвода владельцу земли. Встречные требования владельца земли по реальным нарушениям гидро режима и плодородия зем-

ли, как правило, не рассматриваются или не принимаются во внимание.

В то же время за весь период эксплуатации шахты администрация тех волостей, на которых находится земля, подрабатываемые выемкой сланца, а также государству на компенсацию ущерба от нарушения окружающей среды владельцем шахты отчисляется до 20% стоимости реализуемой продукции. Шахта «Эстония», к примеру, только за складирование отходов обогащения горной массы на поверхности платит 12 евро за 1 куб. м породы, или 18 млн. евро в год. Следует заметить, что эти отчисления, составляющие совокупно сотни миллионов евро, часто используются в целях весьма далёких от существующих интересов сланцедобывающих производств.

Экологические последствия вторжения сланцедобычи в Причудье и Принаровье. Чтобы такие последствия оценить и увидеть, необходимо условно подразделить земли Ида-Вирумаа и горные отводы месторождения на три характерных участка: Причудье - шахта «Эстония», Куртна - Вазавере; Ору - торфяники Пухату - восточные сланцевые карьеры.

По оценке специалистов Эстонского филиала Института горного дела им. А.А. Скочинского, в самые активные годы развития горных работ (1970-1980-е гг.) в озёрах верхней части Куртнаской долины стал наблюдаться спад уровня вод. Так, по данным 2012-2014 гг. осушенными оказались колодцы питьевой воды со стороны полей шахт «Ахтме» и «Эстония», завершилось заболачивание 9 малых озёр (Кирьяку, Панн, Ратас, Конна и др.), более крупные озёра (Лийва, Касть, Ряэк, Ахне) снизили уровень своих вод на 4-6 м. У Куртнаского водозабора питьевой воды уровень водоносного горизонта только за два прошедших года упал на 1 м. Гидрогеологи не исключают возможности осушения под влиянием горных работ шахты «Эстония» самого большого озера Консу с подходом к границам Куртнаской долины камерных блоков шахты.

Поскольку уровень озёрных вод определяется динамикой уровня грунтовых вод Куртна - вазаверских земель, надо полагать, что их осушение может быть

приурочено к концу текущего десятилетия, к выходу юго-восточного фронта горных работ шахты «Эстония» к границам заповедной зоны. Значительно ранее может наступить процесс осушения Куртнаского водозабора питьевых вод.

Очевидно то, что до критического предела обострилась необходимость рассмотреть процесс влияния горных работ сланцевых шахт и карьеров на гидрогеологию и состояние земель северо-восточного региона Эстонии, на которых размещены четыре вышеназванных и два перспективных («Пухату» и «Пермискула») горных отводов.

Процесс разрушения природы Куртна - Вазавере, и прежде всего гидрорегима и недр этого поистине уникального уголка земли, хорошо представляют себе не только горные специалисты, администрация пяти волостей уезда, Министерство охраны окружающей среды Эстонии, но и руководство сланцедобывающих производств. Однако сегодня позитивных решений по этому поводу у них нет. Между тем, по самым предварительным оценкам и современным критериям природопользования, номинальная стоимость природных ресурсов заповедной зоны многократно превосходит краткосрочный стоимостный ресурс сланца.

По нашему мнению, пытаться строить прогноз выхода горных работ на земли Причудья, исходя только из оценок краткосрочных стоимостных сланцевых ресурсов и не принимая во внимание риски влияния сланцедобывающих производств на недр и земли волостей Вайвара и Иллука, недопустимо.

Прогноз последствий от вторжения шахты «Эстония» на земли Причудья. Во-первых, следует представить, чем могут грозить горные работы, осуществляемые по любой технологической схеме, не только плодородию земель, но прежде всего Чудскому озеру. У гидрогеологов есть веские основания утверждать, что подход шахты «Эстония» к нижней части земель Куртнаской зоны может осушить озеро Консу площадью 6 кв. км и максимальной глубиной 18 м. Продвижение фронта горных работ шахты «Эстония» в южном направлении пройдёт на глубину до 12 км



Postimees/Scanpix

« Перспектива сланцевых отраслей определяется эстонскими специалистами более чем на одно десятилетие, а их сырьевая база не прогнозируется даже на пять лет.

« Природа в этих условиях бес- сильна самостоятельно обеспе- чить восстановление нарушен- ных земель и недр. Хотя, как известно, иногда способна творить чудеса.

с исходной дальностью до Чудского озера всего в 15 км и глубиной горных работ, превосходящей 70 м. Осушить Чудское озеро малове- роятно, однако загрязнить, и надолго, вполне реально.

Можно, наконец, ориен- тирясь на опыт эксплуата- ции шахты «Эстония», ут- верждать, что используе- мая ею камерная техно- логия горных работ стала основной причиной разру- шения гидрорежима Курт- наской долины и требует кардинальной реновации в условиях действующе- го и тем более перспектив- ных горных отводов «Пу- хату» и «Пермискуола».

Последствия осушения торфяных залежей «Пухату». Фронт дренажа и миграции грунтовых вод с северной стороны торфя- ных залежей «Пухату» про- ходит по северной грани- це горных отводов восточ- ных карьеров («Вивиконд», «Сиргала», «Нарвский»). Его протяжённость составляет 18 км. Фронт очистных ра- бот продвигается в направ- лении к реке Нарва. Верх- ний участок торфяников простирается в северном направлении на 10-12 км, а южный поглощается карье- рами. Горные отводы кар-ьеров обслуживаются ми- грационной системой, раз- мещённой ниже почвы сланцевого пласта. Эта ми- грационная система дей- ствует постоянно и удлиня- ется по мере продвижения карьерного фронта. Такой дренаж грунтовых вод осу- ществляется по всей пло- щади горных отводов. Ос- новные площади мигра- ции грунтовых вод карьер- ных полей составляют 190 кв. км, а площади торфя- ников со стороны их север- ных залежей достигают 180 кв. км. Глубина залегания сланцевого пласта доходит до 35 м. Объём миграции грунтовых вод, сбрасывае- мых в дренажные кана- вы, а затем в Финский за- лив, достигает 100 млн. куб. м в год. Проводимые в та- ких условиях горные рабо- ты по сланцевому пласту вызывают осушение тор- фяных залежей «Пухату».

Осушению торфяных залежей также способ- ствуют разветвлённая си- стема дренажа не только двух действующих карье- ров, но и отработанных по- лей карьера «Вивиконд».

По данным Северо-Вос- точного центра спасения, в 2006-2008 гг. на осушен- ных площадях торфяников

возникли и были потуше- ны 7 возгораний на общей площади 3 тыс. га. На неко- торых участках наблюда- лись трёхкратные повтор- ные возгорания осушен- ных площадей торфяников.

Потенциальный ресурс возникновения пожаров на площади торфяников «Пу- хату» может оцениваться величиной более 10 тыс. га. Укрупнённый ущерб от осу- шения только по разрушен- ным природным ресурсам следовало бы оценивать по трём критериям: прямым потерям полезных ископае- мых; экологическому (раз- рушению природной сре- ды, загрязнению ресурсов смежных недр и земель); со- циальному (ухудшению ка- чества окружающей сре- ды, плодородия земли, лес- ных угодий и болот). При таком подходе станет по- нятнее, если ещё на ста- дии предварительной оцен- ки ущерба учесть тот факт, что он многократно превос- ходит все возможные вы- годы по добытому карье- рами сланцу и вряд ли мо- жет быть возмещён в бли- жайшие десятилетия.

Парадокс программы разработки горючих сланцев Причудья. Парадокс такой уже заявлен- ной программы определя- ется двумя признаками: первый - не изучена в до- статочной мере практика шахтных и карьерных раз- работок Эстонского место- рожения сланцев за два прошедших десятилетия, строить в этих условиях перспективу развития до- бычи сланца, да ещё и при дефиците инженерных, ра- бочих и научных специа- листов, намерение не очень реальное; второй - исследо- ваниями и горной практи- кой в соответствии с евро- пейскими требованиями природопользования для ос- новных видов полезных ис- копаемых разработаны, апробированы и освоены новые технологии горных работ (в Германии, Польше, Казахстане). Однако эти технологии, даже в ужесто- чённых условиях местного природопользования, оста- ются не востребованны- ми на Эстонском месторож- дении горючих сланцев.

Недавно газета «Северное Побережье» писала о необ- ходимости «...развивать от- работанные территории в направлении создания до- полнительных ценностей» на землях пяти волостей Ида-Вирумаа (Йыхви, Ил- лука, Вайвара, Мяэтагузе,

Ийзаку) и прежде все- го на землях Причудья.

Однако природа в этих условиях бессильна само- стоятельно обеспечить вос- становление нарушенных земель и недр. Хотя, как известно, иногда способ- на творить чудеса. Объяс- ним почему. Сложная систе- ма водооборота сама балан- сирует потребности людей, плодородного слоя земли, растительного и животно- го мира и, разумеется, соб- ственные потребности гид- рогеологической системы. Однако в связи с современ- ным экстенсивным разви- тием горных работ на слан- цевых шахтах и карьерах, в обороте природных вод воз- никает дефицит до 200 млн. куб. м в год, или до 550 тыс. куб. м в сутки. При этом ви- новники возникновения та- кого водного дефицита из- года в год его увеличивают, ничего не делая для того, чтобы его сдержать. В ре- зультате этого водного де- фицита снижается плодо- родие земель, осушают- ся водные горизонты, лю- ди теряют среду обитания. Удивительно то, что хоро- шо представляя происходя- щее, пытаются продолжать озвучивать мнение о необ- ходимости освоения зале- жей сланца, находящихся под землями Причудья.

Поэтому невольно воз- никает вопрос: а что застав- ляет одних прибегать к та- ким парадоксальным на- мерениям и решениям, а других поддерживать их?

Перспектива сланце- вых отраслей определяется эстонскими специалистами более чем на одно деся- тилетие. Однако их сырье- вая база - горючие сланцы - явно отстаёт в своём раз- витии. Она не прогнози- руется даже на ближайшее пятилетие. Если же ориен- тироваться хотя бы на деся- тилетний прогноз, то сле- довало бы не позднее 2015-2016 годов определиться с перспективой подготовки и ввода к 2020 году новых мощностей добычи сланца с объёмом не менее 10 млн. т в год. При этом постанов- ке такой задачи должны предшествовать следую- щие два решения: переход на экологически безопас- ную технологию разработ- ки сланцевого пласта; про- ведение эколого-экономи- ческой оценки ресурсов сланцевого сырья с исполь- зованием аэрокосмической съёмки его залежей в гра- ницах юго-восточной ча- сти Эстонского месторож- дения горючих сланцев.

koopia kolm

ВСЕ ПЕЧАТНЫЕ УСЛУГИ ОТ НАС!

- печать и копировальные работы
- услуга проектного интернет-банка
- сканирование, векторизация
- переплетные работы, ламинирование
- печать на пенокартоне и ПВХ
- вырезание пенокартона и ПВХ разной формы на станке ЧПУ
- баннеры, объектные таблички
- визитки, флаеры, брошюры, роллерные стенды
- доставка курьером в пределах Таллинна, по Эстонии курьерской почтой



Вся информация:

тел 650 6072 моб 56 629 007 hinnainfo@koopia3.ee

Tallinnas: Rävälä pst 8 | Kadaka tee 36/Laki 9

www.koopia3.ee



Äripäeva Akadeemia

26. märtsil, 16.-17. aprillil ja 28. mail



Koolitajad on **KADRI KÕIV, MARI-LIIS JÄRG** ja **KRISTEL JALAK**

TÖÖ TALENTIDEGA

Kuidas leida, hoida ja arendada parimaid töötajaid

Täpsem programm aadressil akadeemia.aripaev.ee

Koolitusprogrammi hind 1599 eurot + km

Äripäev

Info ja registreerimine: **Renate Steinberg**, telefon 667 0282, e-post renate.steinberg@aripaev.ee

18 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Что значат цифры и буквы в маркировке масла

Несмотря на то что вязкость не показатель качества масла, она всё же является важным параметром.

Кайдо Кёп
менеджер по продажам ADDINOL
Lube Oil OÜ

При изучении названий смазочных масел вы заметите, что почти в каждом наименовании используются разные числа. Например, у автомобильных масел с помощью цифры в названии продуктов указывается класс вязкости - SAE 10W-40, SAE 0W-20 и т.д. Для масел промышленного назначения используются числа классов вязкости ISO-VG 32, 46, 220. Эта классификация служит большим подспорьем при выборе масла с подходящей вязкостью. Но что же означают эти числа в действительности?

Говоря простым языком, класс вязкости подобен размеру обуви, который показывает общее соответствие. Однако так же, как при приобретении обуви, важно выяснить, для чего будет использоваться обувь - для пешеходов, танцев или для бе-

га, - так и при выборе смазочного материала необходимо учитывать то, в каком автомобиле и в каких условиях эксплуатации он должен функционировать.

Вязкость - это важная физическая величина и одна из основных характеристик всех смазочных материалов и моторных масел. Она играет решающую роль при выборе подходящего смазочного материала. Вязкость зависит от температуры, и на неё можно повлиять с помощью специальных присадок.

Вязкость - не показатель качества. В наши дни, говоря о вязкости, мы подразумеваем меру текучести смазочного масла или гидравлической жидкости. Чем выше вязкость (например, у гидравлической жидкости ISO-VG 100, у моторного масла - SAE 20W-60), тем более густотекучим является масло, и чем ниже вязкость (например, у гидравлической жидкости ISO-VG 10, у моторного масла - SAE 0W-20), тем более жидкотекучим является масло. Жидкотекучие масла часто также называют «маловязкими», а густотекучие смазочные материалы обозначают как «высоковязкие».

▲ ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

Основные причины роста вязкости

- В ходе эксплуатации масла под воздействием температуры поглощало кислород и окислилось.
- Произошло истощение ингибиторов окисления (присадки, которые замедляют старение масла).
- В масле накопились продукты старения и окисления (напр., кислоты и осадки, нерастворимые в масле).
- Образовались лаковые отложения (напр., смолы и шлам).
- Масло загрязнено частицами сажи, пыли, содержит воду или остатки альтернативных видов топлива.
- При доливке масла был использован неподходящий сорт масла.

Основные причины снижения вязкости

- Модификаторы индекса вязкости (VI) не обладали устойчивостью к сдвигу, и произошло их истощение.
- Несгоревшее топливо (при неполном сгорании) разбавило масло.
- В систему залито или долито слишком жидкое масло или неподходящий сорт масла.
- Перед заправкой систему очищали более жидким промышленным маслом. Произошло смешивание с остатками промышленного масла.

Значение вязкости помогает различать более или менее густотекучие и жидкотекучие масла. В то же время вязкость является показателем, который характеризует способность масла образовывать разделяющую смазочную плёнку между двумя подвижными деталями. В момент пуска механизма масло не должно быть слишком густым, поскольку в противном случае оно не успеет вовремя добраться до места смазки. Если же по достижении рабочей температуры масло слишком жидкое, то оно не сможет образовать смазочную плёнку достаточной толщины, чтобы защитить детали от износа. Если масло используется в качестве гидравлической жидкости, то оно должно обладать определённой текучестью, чтобы обеспечить необходимую передачу усилия.

Зависимость от температуры. С понижением температуры масло становится всё более густым или вязким. При достижении температуры застывания масло уже настолько густеет, что теряет текучесть. Рост же температуры приводит к снижению вязкости, в результате че-

го масло может стать чрезвычайно текучим. Эти изменения, зависящие от температуры, необходимо принимать в расчёт при выборе смазочного материала. Однако при этом следует соблюдать осторожность, поскольку вязкостно-температурная характеристика в каждом конкретном случае зависит от типа масла. Так, масла разных производителей с одинаковым значением вязкости при 40°C могут иметь совершенно разные свойства при 0°C или при 100°C.

Для описания зависимости вязкости от температуры используют индекс вязкости (VI), который рассчитывают исходя из значений кинематической вязкости, измеренных при 40°C и 100°C.

Индекс вязкости показывает зависимость текучести рабочей жидкости от температуры. Это означает, что чем выше численное значение индекса вязкости, тем меньше вязкость масла зависит от температуры, то есть тем лучше масло может выдерживать высокую и низкую температуру.

Зависимость вязкости от давления. Масла становятся более густыми

и при повышении давления. Зависимость вязкости от давления также относится к числу характеристик, определяемых свойствами конкретного смазочного материала. Тем не менее данной характеристикой чаще всего можно пренебречь, поскольку при давлении ниже 400 бар она почти не играет роли. При повышении давления на 100 бар вязкость изменяется в неизмеримо меньшей степени, чем при повышении температуры на 10°C.

Проектировщики гидравлических систем и отдельных узлов высокого давления помимо влияния давления на вязкость всегда учитывают и одновременное влияние температуры.

Смазочный материал помимо прочих задач призван обеспечить защиту пар подвижных элементов от износа, образуя на них прочную смазочную плёнку. Положительным аспектом при этом является то, что в случае обычных смазочных масел вязкость смазочной плёнки, к которой приложено давление, возрастает настолько, что трущиеся поверхности оказываются разделены.



METALFORS

NB! 26.03.2015 СОСТОИТСЯ СЕМИНАР NORDSON HDLV!
ЧИТАЙТЕ ПОДРОБНЕЕ НА САЙТЕ

ПОКРАСОЧНАЯ ТЕХНИКА И ОТДЕЛОЧНЫЕ ЛИНИИ

Оборудование для порошковой покраски
оборудование для ручной и автоматической покраски, покрасочные камеры

Оборудование для жидкой покраски
пистолеты, насосы, электростатическое и 2-К оборудование

Дробеочистительное оборудование
дробеструйный аппарат, дробеструйная камеры, дробеметные автоматы

Покрасочные линии с полным циклом мойки
покрасочные камеры, печи, конвейеры, роботы

Поддержанная техника
посредничество и оценка поддержанной техники

Обслуживание и установка
обслуживание и установка вышеперечисленной техники, техническое обслуживание и монтаж линии






www.metalfors.eu • info@metalfors.eu • Айвар Кяо 5050000 • Ингмар Аппак 5163272

PEAOSAS: DAVID PARMENTER (King of KPIs)

REŽISSÖÖR JA STSENARIST: ELLEN TOHVRI

PRODUTSENT: TOOMAS TAMSAR

REŽISSÖÖRI ASSISTENDID: GUNNAR TOOMEMETS, ANDRES KUKKE, HELE HAMMER

OSADES:

AKU SORAINEN (advokaadibüroo Sorainen), ANDRES KUKKE (Infovara), ANDRES SÖBER (Rakvere Tarvas), ANNIKA UUDELEPP (Praxis), ARGO RANNAMETS (Ragn-Sells), ELIS PIKMETS (Eesti Telekom), INDREK SAUL (Indrek Saul OÜ), IVO VAKS (Microsoft), KAIRE SAADI (Estravel), PRIIT POTTER (Plumbr)

Anname välja
finantsmaailma
Oscari:
valime aasta
2014 mõjukaima
finantsjuhi!

Like a movie star
16. aprilli õhtul
pidutseme koos
James Wertsiga!

Finants – **KPI** ehk – thriller 2015
Kuradi Palju Infot

16.–17. aprill 2015 • Pärnu Kontserdimaja

Pärnu
Finantskonverents

Miks tasub kindlasti tulla

- Konverentsil uus formaat – palju põnevaid tegevusi kõrvalsaalides: workshop'id, Küsimuste Küla ja ärikohtumised.
- Toimub *networking event*, kus saad suhtluspartneri ise valida! See on hea võimalus näiteks ekspertnõu saamiseks.
- Vaatame teemasid nurga alt, millega finantsjuht oma igapäevases töös tihti kokku ei puutu – räägime visualiseerimisest ning kommunikatsioonist.

Näed ja kuuled:

- Kuidas minna konkurentidest mööda, kasutades KPI-sid (Kaire Saadi, Estravel)
- Kuidas siduda inimeste töötasusid KPI-dega (Aku Sorainen, advokaadibüroo Sorainen)
- Kuidas KPI-sid välja töötatakse ja omavahel seotakse (Andres Kukke, Infovara)
- Kas KPI-d on paremad kui sisetunne (Argo Rannamets, Ragn Sells)
- Kuidas mõõta absoluutselt kõike ja seejärel sellest midagi kasulikku välja lugeda (Priit Potter, Plumbr)
- Kuidas luua Eesti riigi mõõdikud – loome need koos (Annika Uudelepp, Praxis)
- Kuidas andmeid visualiseerida ning teistele osakondadele kommunikeerida (Elis Pikmets, Eesti Telekom; Indrek Saul; Ivo Vaks, Microsoft)
- Kuidas juhitakse mõõdikuid spordis? (Andres Söber, Rakvere Tarvas)
- Kuidas juhivad jaekauplused oma müügirotsesse?

Programm ja registreerimine: www.konverentsid.ee
Lisainfo: projektjuht Liina Lilleniit, liina.lilleniit@aripaev.ee,
tel 56 99 2025 või info@konverentsid.ee
Soodushind registreerumisel 1. märtsini
479 eurot (km-ga 574,80 eurot).
Täishind 599 eurot (km-ga 718,80 eurot).

Äripäev



Møller Auto



OpusCapita

Toetajad: Danske Bank



Koostööpartnerid:

7kohvipoissi

AVISION

Valio

ART

20 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Обязательный учёт упаковки

Требование проведения аудита затрагивает треть фирм

ДВ Анника Матсон
annika.matson@kaubandus.ee

Новый год принёс компаниям обязательную подачу прошедших аудитов отчётов об упаковке.

Присяжный адвокат и партнёр адвокатского бюро Trinity Рамиль Пярди рассказал на организованной порталом *tööstusuudised.ee* лекции «Аудит отчёта об упаковке – как безболезненно выполнять новую обязанность?», что с нового года в Законе об упаковке появился пункт об обязательном проведении аудита упаковки. Эту обязанность возложили на каждого предпринимателя, выпускающего на эстонский рынок упакованный товар. Фирмы, выпускающие на рынок менее пяти тонн упаковки в год, подают менее подробные отчёты, чем фирмы, объёмы упаковки которых превышают пять тонн. Отчёта не требуют у фирм, производящих упаковку, если только она не продаёт упаковку, в свою очередь упакованную во что-то.

Фирма, выпускающая на рынок упакованный товар, должна вести учёт упаковки и упаковочных отходов, подавая отчёт об упаковке

ТКО (организации вторсырья) или регистру упаковки. Перед сдачей отчёт должен пройти аудит. Фирма, выпускающая на рынок упакованный товар, но в незначительных объёмах (в пластиковой упаковке менее 100 кг и в упаковке из иного материала менее 200 кг в год), должна вести учёт упаковки и упаковочных отходов.

Новое требование проведения аудита, указанное в Законе об упаковке, затрагивает треть фирм, подлежащих аудиту, которым нужно будет выполнять аудит также отчётов об упаковке. В Эстонии это 2500-3000 фирм.

По словам Пярди, в связи с требованием проведения аудита, введённым Законом об упаковке, были увеличены и штрафы, которые могут теперь достигать 32 000 евро. По его словам, максимальный штраф может быть выписан в случае повторного крупного нарушения – например, выбрасывание в окружающую среду упаковки, содержащей опасные химикаты.

Мало информации

Пярди привёл самые распространённые ошибочные представления, из-за которых фирмы отнесли себя к числу тех, кто не должен

подавать отчёт об упаковке. Во-первых, фирмы думают, что если они сами не упаковывают, то не входят в число фирм, для которых отчёт обязателен. Всё же если фирма импортирует в Эстонию товар, то она является первой, кто направляет этот товар в оборот, что влечёт за собой обязанность вести учёт упаковки и декларировать её, рассказал Пярди.

Пугают также возможность многократного использования и вторичное использование. Упаковка является многократно используемой, если её можно использовать несколько раз с той же целью. Например, деревянные поддоны и металлические баллоны. Вторичное использование означает переработку собранного упаковочного материала и её повторное направление в оборот. Если перерабатывающая отходы фирма выдала свидетельство о вывозе упаковки, то обязательства фирмы по вторичному использованию считаются выполненными. Вывоз упаковки перерабатывающей отходы фирмой не всегда означает, что упаковка направлена во вторичное использование. То есть нужно всегда получать и при необходимости требовать наличие справки о вторичном

использовании данной упаковки.

Для фирмы Balti Veski проведение аудита упаковки означает 1000-2000 евро дополнительных расходов. Исполнительный директор Balti Veski Эрго Неэме отметил, что обработка упаковки для фирмы в любом случае означает расходы. По его словам, цена требования аудита упаковки составляет от 1000 до 2000 евро. «Всё зависит от размера компании и того, услугами какой аудиторской фирмы она пользуется», - сказал он.

Неэме добавил, что он начал заваливать своё аудиторское бюро вопросами ещё прошлым летом. «Мы ежемесячно отсылаем свой отчёт об упаковке фирме Tootjavastutusorganisatsioon OÜ (TVO). С этого года мы также должны проходить аудиторскую проверку. У нас есть потребительская упаковка и оптовая упаковка, учёт ведётся отдельно ластика, бумаги и картона. Цифры мы вводим в базу данных TVO», - пояснил он.

Неэме отметил, что они используют финансовую программу Navision. «Финансовая программа фирмы должна обязательно поддерживать отчётность по упаковке», - подчеркнул он.



●●● Исполнительный директор Balti Veski Эрго Неэме отметил, что с этого года их отчёты об упаковке подлежат аудиту. Андрас Кралла

НАСОСЫ • ВЕНТИЛИ • ПОГРУЗОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



BAHR PUMP

www.pump.ee • ПЯРНУ МНТ, 388А, 11612 ТАЛЛИНН, ТЕЛ. 697 2572, bahr@pump.ee

ДВ СОВЕТЫ

8 советов аудитора, как обеспечить последовательный учёт упаковок

Для того чтобы процессы протекали без проблем, аудитор советует зафиксировать следующее:

- 1** Сферы деятельности компании.
- 2** Какая деятельность связана с упаковкой (моменты возникновения упаковки, в т.ч. импорт, закупки внутри ЕС, использование для своих нужд, продажа).
- 3** Какие виды упаковок и какая (потребительская, транспортная, групповая) используется фирмой.
- 4** Как ведётся учёт упаковки (бухгалтерская программа, складской учёт, отдельный учёт вне программы и т.д.).
- 5** Как ведётся учёт массы упаковочного материала (метод и модель учёта).
- 6** Как поступают данные о весе упаковок (сами взвешивали, информация, полученная от поставщика).
- 7** Собирает ли компания сама упаковку (если да, то какую) и как это организовано (справки на упаковку, направленную на вторичное использование).
- 8** Заключила ли компания договор с организацией вторсырья.

Источник: аудитор Grant Thornton Rimess Тармо Рахкама

Отчётность по видам упаковки

Фирма, обязанная предоставлять отчёты об упаковке, должна вести постоянный учёт массы упаковочного материала отдельно по каждому виду упаковки.

Упаковка - это изделие из любого материала, используемое для размещения, защиты, хранения, доставки или презентации товара на протяжении всего жизненного цикла от сырья до готового продукта, поставляемого производителем потребителю. Упаковка делится на потребительскую, или первичную, групповую, или вторичную, и транспортную, или третичную упаковку.

Основные фирмы, подпадающие под требование отчёта об упаковке, - это производители и упаковщики товара, импортёры и продавцы упакованного товара. А также фирмы, занимающиеся ввозом и вывозом пустой упаковки и обработкой упаковочных отходов. Они должны вести постоянный учёт массы упаковочного материала по видам, собирать и вторично использовать выпущенную на рынок упаковку от товара, а также упаковочные отходы, неся связанные с этим расходы.

Помимо этого на упаковке

мо указать символ залоговой суммы.

Отчёт об упаковке нужно подать в регистр к 30 июня. Отчёт об упаковке подаёт фирма, подпадающая под требование отчёта об упаковке, или организация, занимающаяся вторсырьём. Исходные документы и сводные данные хранятся 7 лет.

Фирма, выпускающая на рынок упакованный товар, должна также принимать обратно проданную упаковку и упаковочные отходы, сообщать потребителям, где упаковка принимается, следить, чтобы упаковка не смешивалась с другими отходами, или передать обязанности организациям, занимающимся вторсырьём.

Потребитель или конечный пользователь должен вернуть упаковку или упаковочные отходы пустыми и отсортированными по виду в соответствии с предписаниями или требованиями упаковщика или организации вторсырья. Обязательство ведения учёта массы упаковочного материала остаётся на фирме, выпускающей на рынок упакованный товар, даже если обязательство передано на основании письменного договора организации, занимающейся вторсырьём. Один раз в год ТКО передаёт в регистр упаковок данные по каждой фирме отдельно.

Финансовая программа фирмы обязательно должна поддерживать отчётность по упаковке.

Эрго Неэме, исполнительный директор Balti Veski

ДВ К СВЕДЕНИЮ

Кто должен вести учёт и что должно учитываться

В соответствии с законом, учёт массы упаковочного материала должен вести:

- производитель упаковки;
- фирма, которая ввезла упаковку;
- фирма, которая вывезла упаковку;
- фирма, выпускающая упакованный товар на рынок;
- лицо, вывозящее упакованный товар;
- фирма, занимающаяся переработкой упаковочных отходов.

Учёт должен вестись по видам упаковки:

- произведённая пустая упаковка;
- ввезённая пустая упаковка;
- вывезенная пустая упаковка;
- упаковка упакованного товара;
- ввезённая упаковка упакованного товара;
- вывезенная упаковка упакованного товара;
- упаковка товара, выпущенного на рынок;
- образовавшиеся упаковочные отходы;
- многократно используемая упаковка;
- вторично использованные в Эстонии упаковочные отходы;
- ввезённые упаковочные отходы;
- вывезенные упаковочные отходы;
- упаковка, содержащая тяжёлые металлы.

Выполнение аудита отчёта об упаковке

- Аудитор:
- подробно знакомится с деятельностью клиента;
 - фиксирует оборот упаковки в компании;
 - выясняет, все ли виды упаковки учтены;
 - производит контрольное взвешивание и аналитически распространяет результат на общую совокупность;
 - выполняет арифметическую проверку применения используемого метода учёта;
 - составляет заключение, в котором указывает свои замечания и при необходимости делает руководству предложения по совершенствованию системы.

Результат проверки отчёта об упаковке:

- в результате проверки отчёта об упаковке аудитор составляет отчёт, в котором подтверждает соответствие отчёта об упаковке соответствующим параграфам Закона об упаковке;
- если будет обнаружено отклонение в пределах 5%, то надзорные организации не считают это злонамеренным - в случае расчёта акциза выплаченная сверх необходимого сумма учитывается как предоплата, на недоплаченную сумму выставляется дополнительный счёт.

Обязательство проведения аудита:

- аудит своего отчёта об упаковке должна проводить фирма, выпускающая на рынок упакованный товар;
- организация, занимающаяся вторсырьём.

Обязанность аудита разной степени:

- < 5 тонн упаковочной массы в год;
- > 5 тонн упаковочной массы в год.

Все ли должны подавать отчёт об упаковке и проводить его аудит

- Отчёт об упаковке не должна подавать фирма, которая выпускает на рынок товар:
- в пластиковой упаковке массой < 100 кг в год;
 - в упаковке из иного материала массой < 200 кг в год.
- Не нужно проводить также аудиторской проверки отчёта об упаковке. Есть обязательство ведения учёта. При необходимости предприниматель должен быть готов доказать, что объёмы не достигают установленных законом предельных норм.

Кто не обязан подавать отчёт об упаковке и проводить его аудит:

- производитель упаковки;
 - фирма, которая ввезла упаковку;
 - фирма, которая вывезла упаковку;
 - лицо, вывозящее упакованный товар;
 - фирма, занимающаяся переработкой упаковочных отходов.
- Есть обязательство ведения учёта.
Источник: Закон об упаковке



METALLISEERING

НАДЁЖНЫЙ, ВЫГОДНЫЙ И РАЗУМНЫЙ ВЫБОР ПРИ ОЦИНКОВКЕ!

Фирма Metalliseering OÜ предлагает высокотехнологичную термическую оцинковку, которая имеет целый ряд преимуществ перед горячей оцинковкой:

- Отсутствует риск термической деформации
- Отсутствует опасность термической металлургической деградации, содержание кремния в стали не уменьшается
- Отсутствуют требования к качеству сварки и поверхности, поры заполняются частичками цинка
- Отсутствуют требования к химическому составу стали
- Отсутствуют требования к отверстиям для стекания и вентиляции, которые ослабляют конструкцию
- На разных участках толщину цинка можно варьировать, предлагая тем самым дополнительную защиту в более критических местах
- Размер обрабатываемой детали не ограничен
- Детали можно обрабатывать на месте
- Металлизирование обеспечивает эстетичный вид изделия
- Металлизирование используют для восстановления антикоррозийной защиты в повреждённых местах сваренной гальванизированной стали
- Оцинкованные поверхности не требуют предварительной обработки перед покраской, конечный результат будет безупречен
- При механических ударах слой цинка не раскалывается
- Стоимость металлизирования тяжёлых деталей намного ниже.

www.metalliseering.ee

22 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



54

● процента составил рост оборота Dugos Machine Tool в прошлом году. Он достиг 3,38 млн. евро, а прибыль - 0,22 млн. евро. Годом раньше фирма понесла убытки на 53 тыс. евро.

●●● Миккель Валдек, глава фирмы AS Valdek, выпускающей товары ширпотреба из листового металла, говорит, что прежде оборудование приходилось покупать в Финляндии, а теперь всё необходимое приобретается в Эстонии. Пауль Мез

Вторичный рынок слабоват

Продавцы промышленного оборудования довольны

ДВ Каур Маран
внештатный корреспондент

Несмотря на далеко не самую лучшую экономическую ситуацию в прошлом году, большинство продавцов промышленного оборудования довольны прошедшими оборотами.

Хороших результатов они ожидают и в этом году. Потенциальные угрозы продавцы промышленного оборудования видят в напряжённой международной обстановке и колебании валютных курсов.

Индрек Рохтма, глава фирмы OÜ Vondarsoun, действующей с ноября 2013 года и продающей оборудование для металлообработки, завершившимся годом доволен: «Учитывая, что первое полугодие у нас ушло на запуск бизнеса, можно считать, что год был успешным». На нынешний год он также прогнозирует очень хорошие результаты, поскольку уже в его начале стартовала пара десятков проектов, от которых ждут многого.

Для тартуского продавца металлообрабатывающих станков Dugos Machine Tool OÜ прошедший год был рекордно успешным. «Это был действительно исторически удачный результат нашей фирмы. Только в Эстонии оборот составил 3,3 млн. евро, а прибыль - две сотни ты-

сяч. Так что дела сейчас идут хорошо, хотя разных опасностей тоже не мало», - сказал глава фирмы Пезтер Секавин.

Всего в прошлом году фирма продала около 30 станков, из них 19 новых.

Самым большим достижением Секавин считает то, что были получены заказы от крупных фирм, таких как Eesti Energia, Konesko и Hanza Mechanics. В рекордных цифрах продаж отразились и более ранние события. «Кризис это кризис, и в предыдущем году мы несли убытки. В конце 2013 года было совершено много сделок, которые отразились в бухгалтерской отчётности в 2014 году», - пояснил он.

Основные угрозы

Главные угрозы на рынке промышленного оборудования таятся в больших международных проблемах: колебании валютных курсов и экономической ситуации в Финляндии и России. Немалая доля деятельности многих предприятий была связана именно с этими рынками. Несомненное влияние оказывают и украинские события.

Колебания рубля и доллара - это главное, что влияет и на продажи, и на импорт из-за пределов ЕС. В результате падения рубля фирмам, которые прежде продавали в Россию, новых проектов заказывают мало. То же самое

относится к Финляндии. По словам Рохтма, чувствуется, что новые инвестиции откладываются до лучших времён.

Если у производителей, работающих в странах ЕС, расчёт за приобретение оборудования осуществляется в евро, то договоры на покупку из-за пределов ЕС заключаются, как правило, в долларах. Например, таковы договоры Dugos Machine Tool с фирмами Тайваня и Кореи. Влияют также швейцарский франк и шведская крона, поскольку договоры с фирмами этих стран заключаются чаще всего в местной валюте.

В то же время международная ситуация не бесконечно мрачная, и даже из колебания валютных курсов можно извлечь выгоду. «Когда упал доллар, это для нас стало хорошим событием. Шведская крона тоже падает, и это нам в смысле цены выгодно», - пояснил Рохтма.

Но не всем предприятиям прошлый год принёс удачу. Янус Ярвела из OÜ Tarivo Baltic, оглядываясь на 2014 год, немногословен: «Прошлый год был спокойным, в 2013 году заказов было больше. Похоже, люди чего-то боятся, сделки откладываются».

По поводу этого года он настроен более оптимистично: уже сделано много предложений и осуществлены продажи.

Увеличить свою долю на рынке стараются все предприятия, но можно сказать, что эстонский рынок настолько мал, что добиться большого роста трудно, конкуренция на нём острая и большая часть фирм связана с долгосрочными постоянными клиентами.

Постоянные клиенты

Фирма, купившая ранее оборудование, заказывает там же и его обслуживание, и если возникает потребность в замене машины или расширении машинного парка, то обращаются к тому же посреднику.

«Многие предприятия покупают сначала не самую мощную машину, обрабатывающую, например, 1-2-миллиметровый лист. По мере развития она переходит на более мощный станок. Обычно и его покупают у нас. Но в 2013 году появилось и много новых участников рынка», - отметил Ярвела.

Фирма Vondarsoun тоже начинала не с чистого листа. «Всё началось, когда я работал на предприятии Tallmac. Во время кризиса подразделение, занимавшееся промышленным оборудованием, там закрыли. Но старые партнёры нуждались в технической поддержке, а станки в обслуживании, и после некоторой разведки мы с латвийскими партнёрами основали новое предприятие», - рассказал Рохтма.

«**Когда упал доллар, это для нас стало хорошим событием. Шведская крона тоже падает, и это нам в смысле цены выгодно.**»

Индрек Рохтма, глава OÜ Vondarsoun

Важно хорошее обслуживание

Наряду с поиском клиентов и участием в ярмарках важно качественное обслуживание, подчеркнул глава Dugos Machine Tool OÜ Пезтер Секавин.

Обслуживанием в фирме занимаются четыре человека, а у конкурентов всего один. «Со временем накапливаются опыт и знания, которые помогают удерживаться на рынке», - отметил Секавин. Фирма работает уже 11 лет, и на сегодняшний день рынок, по его словам, изучен вдоль и поперёк.

Dugos - единственная фирма, у которой в Эстонии есть свой демонстрационный зал, где выставлены несколько новых и с десятком подержанных машин.

«Оборудование всегда закупается на основании проекта, так что нам не имеет смысла выставлять где-то прейскурант», - сказал Секавин. У каждого клиента свои требования, по которым станки собираются ещё на заводе. Поэтому большинство фирм не держит новые машины на складе.

Вторичный рынок промышленного оборудования не очень оживлённый - поскольку в механике больших изменений не происходит, развивается по большей части программное обеспечение. Самый старый станок, проданный фирмой Dugos, был выпущен в 1960-х годах.



УПАКОВКА ИЗ ГОФРОКАРТОНА

- Матричные работы
- Мебельная упаковка
- Транспортная упаковка
- Флексографическая и офсетная печать на упаковке
- Крупногабаритная упаковка
- Упаковка для пищевой промышленности

А также:

- Листы гофрокартона
- Двухслойный гофрокартон в рулонах
- Ламинированный гофрокартон
- Гофрокартон с глянцевым покрытием



Multipakend AS
Туулику теэ. 4С,
10621 Таллинн
e-mail multipak@anet.ee
тел./факс 656 26 66
тел. 656 26 77; 656 29 54

www.multipakend.ee



Автоматизация процесса

Надёжные решения по автоматизации
производственных процессов.

ÅF-Automaatika OÜ является в Эстонии доверенным
партнёром компании **ProMinent**[®]
ведущего мирового производителя дозирующих насосов,
оборудования по управлению процессами,
а также разработчика самих процессов.

ÅF-Automaatika OÜ Леста, 14, Таллинн 13516
Тел. 6718130 www.automaatika.ee

