

ДОСТАВКА СУШИ И ПИЦЦЫ



Северо-Западный район — 46-46-50
Юго-Западный район — 40-72-40
Центр — 66-10-50

Скачай бонусную карту
на сайте www.sinyora.ru

РЕКЛАМА 000436
ИД № 5633280000300 ИП Третьяков
Иванов С.С. 5633280000300

Затраты на освещение тепличных овощей составляют около 40% их себестоимости. К такому выводу пришел генеральный директор производственной компании ИПП «Кандела» доцент кафедры аграрного университета Владимир Самойленко, который уже много лет работает над решением этой проблемы.

С совсем недавно молодой ученый получил президентский грант на развитие своего проекта в сфере энергосберегающих технологий. Корреспондент «СБ» встретилась с ним, чтобы побеседовать о грантовой системе, подробнее узнать о разработке и о том, проявляют ли к ней интерес тепличные комплексы.

— Владимир Валерьевич, для начала позвольте актуальность вашей разработки. Почему вы выбрали это направление?

— Начну с любопытных цифр: площадь зимних теплиц в России чуть больше 2 тысяч гектаров. Это очень мало — мы отстаем, и отстаем существенно. Для примера: в Голландии под эти цели выделено 50 тысяч гектаров.

Минимальные нормы потребления — 12-15 килограммов тепличных овощей в год на одного человека. Несмотря на то что ситуация постепенно меняется к лучшему — появляется много новых теплиц, все же пока мы способны обеспечить себя малым — порядка 30-40 процентами вне-сезонных овощей.

При этом около 40 процентов себестоимости конечного продукта теплиц [не только овощей, но и фруктов, зеленных культур, цветов] — затраты на свет. Предложенный нами инновационный продукт позволяет снизить расход электроэнергии на освещение растений по сравнению с традиционным режимом на 38-40 процентов, что скажется и на конечной себестоимости овощей или фруктов.

Да будет свет дешевле

Ставропольский ученый о разработке, снижающей расход электроэнергии в теплицах

— Расскажите о сути проекта.

— Мы разработали энергосберегающую систему управления источниками оптического излучения в теплицах. Она предназначена для циклического управления яркостью газоразрядных ламп высокого давления, которые используются для искусственного освещения в теплицах в течение всего светового дня.

Проще говоря, это режим переменного облучения: в течение дня лампы диммируются — меняют световой поток и освещение в теплице. Если говорить на бытовом уровне, то все мы знаем, как действует диммер — выключатель с регулятором яркости. Принцип нашей технологии тот же — регулирование освещенности теплицы, но происходит это по определенной графике и алгоритму.

Благодаря этой технологии не только возрастает энергоэффективность, но и увеличивается на 20-25 процентов срок службы

газоразрядных ламп, на 20-25 процентов сокращаются сроки выращивания рассады овощных культур и в среднем на 15-20 процентов повышается урожайность.

Выше я упомянул президентский грант. Благодаря программе «СТАРТ» реализован государственный контракт на сумму 1 миллион рублей, создано научно-производственное предприятие — опять-таки на базе аграрного университета.

Выше я упомянул президентский грант. Он выделяется на 2 года для финансирования расходов на проведение фундаментальных и прикладных научных исследований. Его размер составляет 600 тысяч рублей в год. По сути, это максимальная денежная инвестиция в наш проект. Теперь мы нацелены на то, чтобы поставить его на коммерческие рельсы.

— С чего планируете начать этот сложный процесс?

— Прежде всего нужно изучить наших покупателей, а это довольно широкая аудитория. Предлагаемые технология и оборудование могут быть применены в крупных промышленных тепличных производствах, КФХ, личных и подсобных хозяйствах.

Но специфика в том, что теплица — это рискованный бизнес. Конечно, продукцию нужно получить в тот момент, когда ее цена

будет на пике, тогда будет и максимальная прибыль для хозяйства. Для того чтобы вырастить полноценную культуру, не хватит нескольких недель, требуются месяцы. И небольшое изменение в этом процессе может как затянуть его, так и улучшить качество конечной продукции. Так что те, кто занимается теплицами, как правило, очень консервативны — у них есть отработанная технология, они ее знают и не спешат что-то менять.



Над инновационным продуктом, позволяющим снизить расход электроэнергии на освещение растений, Владимир Самойленко работает уже 6 лет.

К тому же нельзя забывать о том, что в нашем регионе не настолько развита светокультура, как в более северных районах. Световой день у нас длиннее, а значит, востребованность нашей разработки и оборудования будет ниже.

— Что же остается — продвигать инновацию в другие регионы?

— Нет, нужно оптимизировать технологию именно для нашего региона, и мы уже проводим эту

работу. Поясню, что наш проект состоит из двух составляющих — технологии и реализующих ее технических средств. Электронное устройство управления яркостью газоразрядных ламп позволяет снизить расходы на электроэнергию на 20-25 процентов, еще 20 процентов приносит сама технология. Итого, мы можем сэкономить до 40 процентов расходов на освещение.

[Окончание на стр. 3]

Да будет свет дешевле

[Окончание. Начало на стр. 1]

Приятно отметить, что ряд хозяйств Ставропольского края проявили интерес к проекту, и мы уже продемонстрировали им нашу технологию. Но производители хотят увидеть еще и конечное устройство, благодаря которому ее можно реализовать. А в этом вопросе пока мы находимся на этапе лабораторного образца — исследования в теплице проведены, результаты оценены, вносятся коррективы.

Надеемся, что в течение первого года реализации гранта нам удастся сделать следующий шаг и получить опытный образец. Возможен и выпуск мелкосерийной партии, скажем, 10-15 образцов. Их уже можно будет разместить в каком-нибудь тепличном хозяйстве, лучше в отделении для рассады, где наиболее интенсивно используется освещение. Получится своеобразная рекламная кампания, которая наглядно продемонстрирует производителям эффективность разработки.



— Вы уже руководите малым инновационным предприятием. Как планируете его расширять?

— Основной акцент будем делать на развитии бизнеса, а не на грантовом направлении. Будем экономить

средства государства и зарабатывать сами. Для этого и хотим завершить устройство и выйти на рынок с уже реально действующим образцом, начать его продажи в рамках края, а дальше тиражировать разработку в другие регионы.

Первое время будем активно использовать аутсорсинг, чтобы снизить издержки. Добавлю, что если лабораторный образец мы делаем своими силами, то опытный планируем производить на базе завода «Электроавтоматика», где есть все необходимые ресурсы.

Что касается трудоустройства, то на начальном этапе хотим привлечь еще 10-15 сотрудников, которые будут осуществлять продвижение продукции и сами продажи. Моя задача останется прежней — заниматься наукой, разработками и инжинирингом в этой области.

**Беседовала
Дарья Дараганова**