

Интервью **Метаклэй**

Дарья Тимофеева

Руководитель направления материалов по кабельной промышленности АО «МЕТАКЛЭЙ» (резидент Сколково)

АО «МЕТАКЛЭЙ» — российское производство наносиликатов и полимерных композиций на их основе. 22 октября компания отметила 9 лет. «МЕТАКЛЭЙ» располагает производственной площадкой в Брянской области и научной лабораторией в инновационном центре «Сколково». Предприятие замещает импортные материалы в нефтегазовой, кабельной, строительной и пищевой промышленности. За последний год компания «МЕТАКЛЭЙ» разработала несколько наименований для кабельной отрасли. Это оболочный материал ПЭ-11К, силаносшитый компаунд для изоляции низковольтных кабелей на основе ЭПР и силанольносшиваемый компаунд в неокрашенном исполнении. В гостях редакции RusCable Insider Digest Дарья Тимофеева, руководитель направления материалов для кабельной промышленности.

Что значит быть резидентом Сколково?*

Проект Сколково достаточно масштабный и интересный в своём подходе в вопросе развития и инноваций. Быть резидентом – это освобождение от налоговых выплат, таможенных пошлин; возможность получить грантовую поддержку без кредитных обязательств по этому гранту под свой стартап\проект; продвижение силами сколковских инструментов твоего продукта, как в рекламном направлении, так в коммерциализации. Я не говорю уже об имиджевой составляющей. Быть резидентом этого уникального для России центра, в котором ценят инновации интересно. Это как быть в сфере где наука и разработки – это твоя обычная среда обитания.



www.metaday.ru





- Сколько человек работает с тобой?

В нашей компании работает более 300 человек. На производственной площадке в Брянске и в лабораторном комплексе в Сколково. Принцип работы в кабельном направлении строится на работе в команде – каждый сотрудник вносит свой вклад в рамках компетенции.

- Для каких кабельных заводов Вы уже поставляли полиэтилены? Есть постоянные потребители? Кто?

Мы работаем с Кирскабелем, Иркутсккабелем, Рыбинскэлектрокабелем, Рыбинсккабелем, Томсккабелем, Энергокомплексом, Угличкабелем и ещё рядом заводов. Большинство из тех, с кем мы работаем становятся постоянными клиентами. Мы ведём лояльную коммерческую политику и в случае нареканий, предлагаем варианты решения. Основная задача – выстроить партнёрские отношения.

- Партнерские взаимоотношения? То есть Вам важно, чтобы клиент также участвовал в процесс доработки продукта?

Да. В нашей практике работы с заводами не с одним заводом была ситуация, когда этап внедрения материала, например силаносшиваемой композиции, для проводов типа СИП на кабельном заводе предполагал процесс внедрения в несколько этапов.

Мы поставили материал и он по каким-то причинам не подошел клиенту: технологичность переработки, вид оболочки на готовом кабеле. Причины может быть две: к примеру, в настройке технологической линии на заводе-переработчике. В этом случае вопрос может быть решен нашими техническими специалистами, которые помимо понимания работы полимерных экструдеров знают работу кабельных машин.

Если же проблема именно в нашем материале, то мы оперативно дорабатываем рецептуру. Вот сейчас силанольноосшиваемая композиция «Метален К 0-11» имеет положительные отзывы от потребителей, наших клиентов.

- То есть ваш продукт нравится?

Я смогу смело сказать, что материалы, которые мы реализуем соответствуют необходимым требованиям. Был момент, когда внедрение на рынок имело ряд негативных моментов, но сейчас мы достигли нужного качества, благодаря совместной работе с кабельными предприятиями.

- В чем инновационность ваших компаундов?

Тут уместнее использовать слово «импортозамещение». Производство не массовых, а высокотехнологичных продуктов, которые нужны рынку. Высокотехнологичный продукт – это продукт, способный перерабатываться стабильно на низких и на высоких скоростях экструдера, который можно перерабатывать на любой машине. Поверхность самого кабеля и свойства изоляции/оболочки из наших композиций соответствуют требованиям по физико-механическим свойствам, которые нужны клиенту.



Я смогу смело сказать, что материалы, которые мы реализуем соответствуют необходимым требованиям. Был момент, когда внедрение на рынок имело ряд негативных моментов, но сейчас мы достигли нужного качества, благодаря совместной работе с кабельными предприятиями.

- Как работаете с отказами?

Узнаем причину, находим компромисс и все-равно продолжаем работу. А как иначе.

- Какой процент потенциальных потребителей, с кем велись переговоры, сразу говорят: «Нет, нам ничего не нужно, все отлажено, в новых поставщиках не нуждаемся»?

«Нет, не нужно ничего» – так практически не говорят потенциально прямые потребители кабельных полиэтиленовых компаундов.

- Как раз следующий вопрос – как цена на компаунды МЕТАКЛЭЙ коррелируются с зарубежными аналогами?

Например, наша силанольноосшиваемая композиция на основе полиэтилена на 20-25% дешевле, чем аналог импортного полиэтилена Visico Borealis. Наш аналог оболочного материал BorealisBorstar 6062 дешевле на 7%, силаносшиваемый ЭПР дешевле на 20-30 % импортных аналогов.

- Для каких марок кабеля вы делаете полимеры?

Изоляция СИП, изоляция низковольтных кабелей, оболочка для кабелей среднего и высокого напряжения, полиолефиновые композиции для кабелей типа hffr, изоляция силовых кабелей под спец назначение. СИП-1, СИП-2,....., СИП-5, ППГнгHF, ППГнг(A)-FRHF, ПвБШп, КГ, КГЭТ, КГЭТШ, КПБК, АПВВГ, АПВнг(A)-LS и



- Ваш идеальный потребитель/клиент? Какой он?

Я бы сказала так – это клиент, который хочет развиваться вместе с тобой. Искать новые решения в кабельной промышленности, отрабатывать технологию продукции совместно. Ну и конечно быть потребителем уже существующей линейки продуктов.

- Ощущаете ли вы поддержку со стороны Правительства, министерств? В чем она выражается?

Наша дочерняя компания выиграла грант на разработку пероксидосшиваемого полиэтилена для кабелей среднего напряжения. Работы по гранту завершаться в 2020 году. Мы предложим рынку новый материал, возможно раньше этого срока. Минпромторг оказывает нам поддержку по рекламе продукции, ее продвижению по имеющимся у них источникам и ресурсам.

- Дарья, спасибо за эту беседу. В заключении пара вопросов о тебе. Какое у тебя образование? Что закончила?

Высшее, я специалист таможенного дела. Эта профессия помогла мне стать тем, кто я есть, заложила базу. Но коммерческая деятельность оказалась мне ближе по темпераменту.

- Ты можешь назвать себя фанатиком в плане работы, реализации в профессии? Что для тебя главное в работе?

Фанатиком нет, но увлеченным в процесс безусловно. Главное в работе для меня это перспектива карьерного роста, сильная команда, поддержка руководства, развитие компании, возможность развиваться вместе с компанией .

- Кем видишь себя или какой через 10 лет?

Это секрет моих амбиций, я не хочу его раскрывать;) В дауншифт я точно не собираюсь.

www.metaclay.ru



**Беседовала
Евгения Гусева
@Evgeniya**