

Предложения по сотрудничеству с гос. предприятиями:



Мы создаем будущее...



Лауреат рейтинга ведущих
инновационных компаний страны



Компания сегодня

ООО Научно-технический центр «ПРИВОДНАЯ ТЕХНИКА»

Производственно - инжиниринговая компания: проектирование, изготовление, поставка систем электропривода, АСУ ТП и КИПиА "под ключ". НИОКР в области электропривода.

АНО Учебный центр «МОМЕНТУМ»

Обучение персонала заказчика и специалистов компании

Численность персонала Группы компаний более 800 человек.

ООО «Снежинский завод специальных электрических машин»

Серийный выпуск базового оборудования и компонентов промышленных систем электропривода различного назначения (электродвигателей, преобразователей частоты, дросселей, синусных фильтров, трансформаторов, и др.)

ООО «ПТ - СЕРВИС»

Услуги по сервису, ремонту и техническому обслуживанию электро-, гидро-, механического оборудования, средств автоматизации и электропривода



Полный комплекс услуг:



Компания сегодня



Более 800
человек

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
ПРИВОДНАЯ
ТЕХНИКА



Три офисно-
производственные
площадки



Собственные
Производственные
Площади
более 15000 м²



Современный
станочный
парк



Собственные
испытательные
лаборатории

Предложения по взаимодействию с госкомпаниями

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ГОСКОМПАНИЙ

- Публикация и рассылка информации о всех планируемых НИОКР и других научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах для корректировки своих программ исходя из реалий рынка и результатов работ сторонних компаний и организаций .
(На собственном опыте: Много работ не актуальны, выполняются некомпетентными людьми либо организациями, имеются аналоги на российских и мировых рынках);
- Необходимо прекратить практику «Хвататься за все подряд». Отказаться от непрофильной деятельности и непрофильных активов
(Пример: Росатом и Барачинский завод; УВЗ;)
- Вся продукцию двойного назначения, которая имеет потенциал к коммерциализации на общепромышленном либо массовом рынке, стараться выводить из под юрисдикции гос.компаний и оборонных предприятий, в виду их высочайшей неэффективности, забюрократизированности и как правило очень высокой конечной стоимости продукта что мешает дальнейшему развитию как продукта так и компании, производящей его.

Предложения по взаимодействию с госкомпаниями

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РЕОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЧАСТНЫМИ КОМПАНИЯМИ

- ТЕНДЕРЫ на долгосрочные работы / проекты.

Необходимо прекращать данную практику т.к. она ведет к уничтожению частных компаний

- ТЕНДЕРЫ на поставку оборудования/услуг с отсрочкой платежа более 30 дней (не редко срок доходит до 90 дней) и с предоплатой менее 20%.

Тормозит развитие компаний. Высока вероятность возникновения кассовых разрывов что может приводить к задержкам заработной платы и неисполнению обязательств по другим договорам.

- ТЕНДЕРЫ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ **ОТ 16 СЕНТЯБРЯ** 2016 Г. N 925 О ПРИОРИТЕТЕ ТОВАРОВ РОССИЙСКОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ, РАБОТ, УСЛУГ, ВЫПОЛНЯЕМЫХ, ОКАЗЫВАЕМЫХ РОССИЙСКИМИ ЛИЦАМИ, ПО ОТНОШЕНИЮ К ТОВАРАМ, ПРОИСХОДЯЩИМ ИЗ ИНОСТРАННОГО ГОСУДАРСТВА, РАБОТАМ, УСЛУГАМ, ВЫПОЛНЯЕМЫМ, ОКАЗЫВАЕМЫМ ИНОСТРАННЫМИ ЛИЦАМИ

Данное постановление не работает !

- ТЕНДЕРЫ

При всех прочих равных, крупные иностранные компании имеют существенное преимущество в ценообразовании и могут снижать стоимость своих продуктов/услуг ниже своей себестоимости и держать эту стоимость длительное время для борьбы с конкурентами на внутреннем российском рынке

Спасибо за внимание!

КОНТАКТЫ:

Чупин Сергей Анатольевич
Генеральный директор группы компаний
s.chupin@momentum.ru



454007, г. Челябинск,
ул. 40 - летия Октября, 19



office@momentum.ru



8 (351) 775-14-20