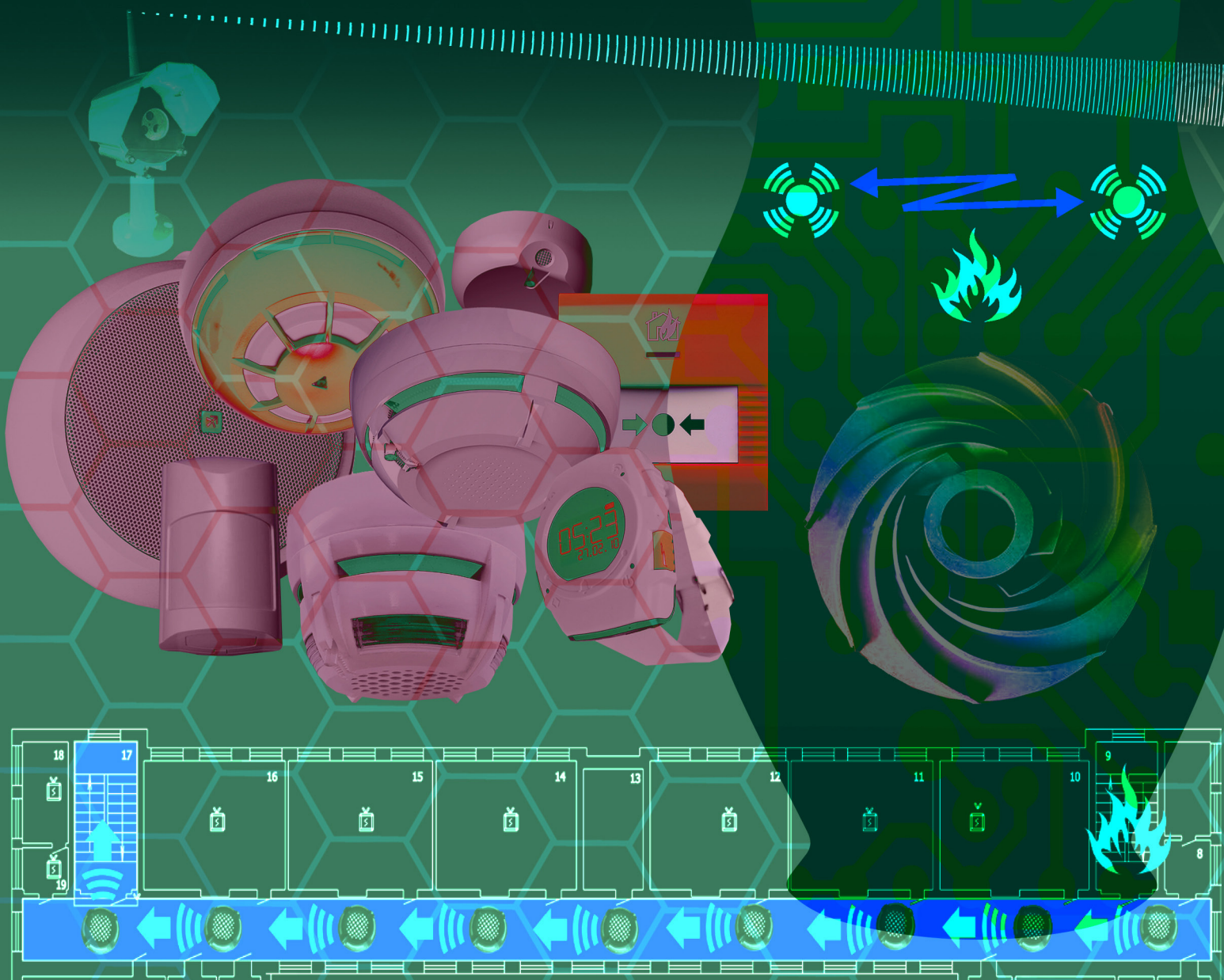


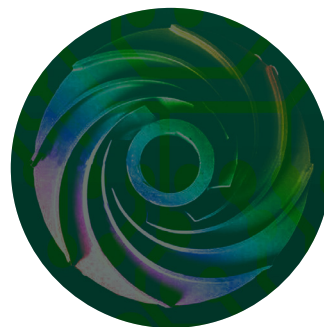
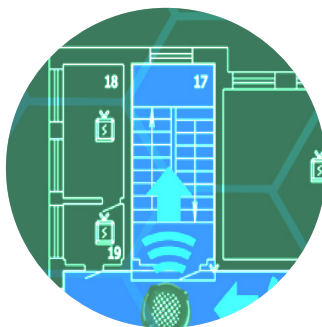
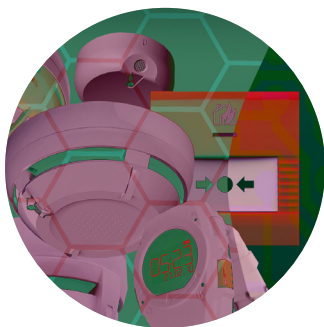
Александр Степанов

# Аргус, который не стал ждать

Компания — национальный чемпион «Аргус-Спектр» смогла использовать свои инновационные разработки в области беспроводных сетей для успешного выхода на зарубежный рынок пожарной безопасности. Сегодня оборудование компании оберегает от пожара множество зданий в России и за рубежом. Датчики компании установлены в британском парламенте, петербургском Эрмитаже и даже на антарктической станции.

ВЫХОД





«Аргус-Спектр» начинал свое дело в России в 1990-е годы с охранных сигнализаций. И сразу столкнулся с необходимостью превосходить европейские образцы. Михаил Левчук, исполнительный директор компании, любит рассказывать историю о сравнительных испытаниях зарубежной охранной системы и системы, созданной «Аргусом». Испытания провели в максимально приближенных к реальности условиях, с участием настоящих опытных воров-домашников, привезенных для этого из колонии, один из которых, пусть не сразу, но все же сумел обмануть иностранный датчик. Причина была в том, что заключенный неплохо разбирался в технической стороне вопроса и понимал принцип работы охранной системы. Именно этим и отличалась, по словам представителей «Аргус-Спектра», преступная среда в России в 1990-е: инженерно подкованные люди не были там редкостью. Тогда, вспоминает Левчук, произошел характерный диалог с французским производителем охранных систем. Обсуждая слабые места продукта, который продавали французы, кто-то из русских инженеров сказал, что его защиту легко взломать, просто включив в схему емкостной конденсатор. После паузы французы сообщили, что в их стране никому в голову не приходит рассчитывать на вора с таким уровнем понимания электротехники. Ведь если человек знает, что такое конденсатор и как его использовать, он уж точно найдет



Сергей Левчук, генеральный директор и основатель компании «Аргус-Спектр»

себе более спокойную и прибыльную сферу деятельности, чем кражи со взломом. Однако в России все было иначе: в противостоянии охранных систем и взломщиков приходилось ориентироваться на весьма сообразительных людей. Именно поэтому на испытаниях опытный вор смог обмануть иностранную систему, но не сигнализацию «Аргус-Спектра».

## БЕСПРОВОДНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Начавшаяся в 1990-е беспроводная революция окончательно победила в мире к началу 2000-х. Появление цифровых беспроводных сетей привело к коренному изменению многих рынков и к сдвигу парадигмы с проводных технологий на беспроводные. Эта революция стала возможной благодаря достижениям в области радиочастот и микроволновой техники, а также переходу от аналоговой радиочастотной технологии к цифровой, что позволило значительно увеличить объем данных, которыми можно было обмениваться в беспроводных сетях.

К этому времени «Аргус-Спектр», используя уже наработанные компетенции и технологии, развивал параллельное направление своего бизнеса. К охранам системам добавились пожарные сигнализации, в том числе первая версия беспроводной системы «Стрелец». И поскольку беспроводные технологии быстро совершенствовались, было принято решение использовать имеющиеся в компании инновации в качестве конкурентного преимущества при выходе за рубеж. В отличие от рыночной ниши проводных систем безопасности ниша беспроводных технологий была свободнее. Беспроводные системы позволяли предложить клиентам экономию на кабелях и на монтаже, повысить надежность

за счет отсутствия кабелей и большей помехоустойчивости.

Сегодня во всех рекламных и информационных материалах «Аргус-Спектра» вы непременно встретите упоминания о «звездных историях». Это названия известных и исторических зданий, оборудованных противопожарными системами, в которых работают беспроводные технологии российской компании: парламент Великобритании и резиденция королевы Елизаветы в Шотландии, Королевский театр Бельгии, Кембриджский университет и колледж Итон, аэропорт Франкфурт-на-Майне, Цирк Дю Солей, станция «Восток» в Антарктиде, Эрмитаж и Третьяковская галерея.

Причиной этого успеха в компании называют именно решение предлагать рынку беспроводные технологии, в которых «Аргус-Спектр», по словам его руководства, сумел опередить крупные международные компании.

«Мы просто первыми начали так системно развивать это направление, — объясняет г-н Левчук. В России впервые в мире разрешили использовать беспроводные системы в области пожарной безопасности. Люди, которые регулируют этот рынок у нас в стране, поверили в эту технологию, и мы получили возможность накопить статистику, которой просто не было у наших конкурентов».

### БЕСПРОВОДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В беспроводных пожарных системах используется набор датчиков, антенн и сигнализаторов, которые чаще всего принимают и отправляют друг другу радиосигналы малой мощности — почти так же, как мобильные телефоны обмениваются данными с сетями Wi-Fi.

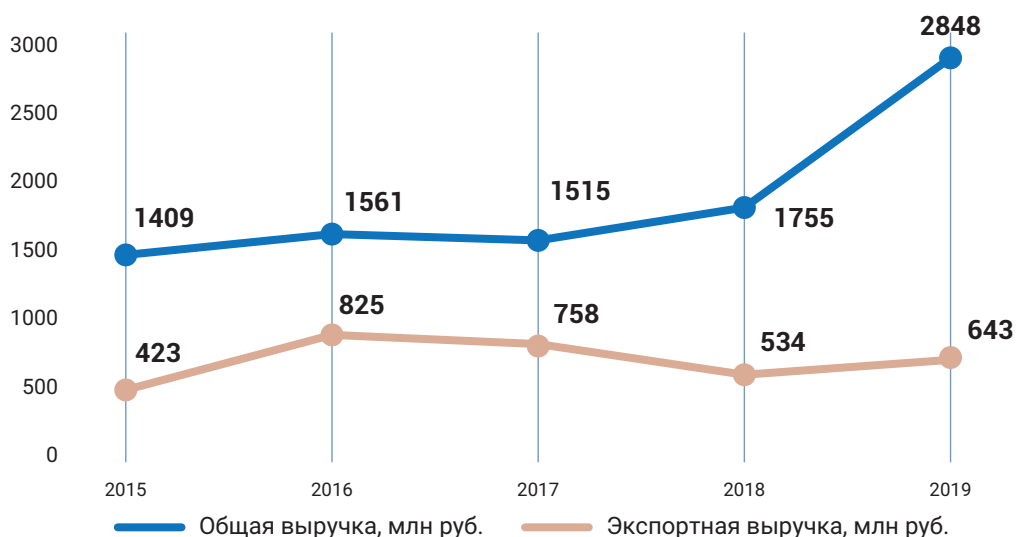
Рост беспроводных технологий на рынке пожарной безопасности связан с развитием мобильной связи и электромобилей. Эти две области вывели на рынок новую элементную базу: микроконтроллеры и элементы питания, позволяющие беспроводным системам работать надежно и долго.

Среди преимуществ беспроводных систем — возможность отслеживать динамику развития пожара до окончания эвакуации, что невозможно в случае проводных систем, так как провода сгорают в пожаре очень быстро и далее система не функционирует. Иные преимущества беспроводных систем — надежность (устройства могут иметь более 100 связей устройств с расширителями в противовес проводным, где таких связей обычно две, по числу подключенных проводов), экономия на масштабе за счет отсутствия необходимости прокладывать километры дорогого кабеля, быстрый срок монтажа и меньшее число людей, необходимых для этого, более высокая помехоустойчивость, независимость от внешних источников питания. Среди недостатков беспроводных систем — более высокая стоимость оборудования (датчиков и т. д.), что делает дороже проекты для небольших помещений и приводит к необходимости замены элементов питания, хотя последние поколения этих элементов служат на протяжении десяти лет без замены.

Источники: <https://www.coastalburglaralarm.com/>; <https://argusspectrum.com/>; Павлов А. Ужесточение требований к живучести пожарных систем. Новые нормы // Системы безопасности. 2020. № 2. С. 96–97.



## ДИНАМИКА ОБЩЕЙ И ЭКСПОРТНОЙ ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ "АРГУС-СПЕКТР", млн руб



Источник: данные компании

### ШАГ НАВСТРЕЧУ

Именно системы предупреждения пожара и стали основой экспорта «Аргуса». Компания вышла на зарубежные рынки в 2001 году.

«Наш основной императив был в том, что мы хотели понять, насколько наши, русские, разработки соотносятся с мировыми, всерьез подражаться с конкурентами на зарубежных рынках, чтобы потом, если вдруг они (а так и случилось в итоге) придут в Россию, мы бы были уже готовы, — рассказывает Михаил Левчук.

**В отличие от рыночной ниши проводных систем безопасности ниша беспроводных технологий была свободнее. Беспроводные системы позволяли предложить клиентам экономию на кабелях и на монтаже, повысить надежность за счет отсутствия кабелей и большей помехоустойчивости**

Для компании выход на экспорт стал не столько экспансией, которую можно начинать, а можно и не начинать. Экспорт, как считают в «Аргусе», был фактически единственным адекватным и своевременным шагом в конкуренции с сильными транснационалами, с азиатскими компаниями. Известная фраза о необходимости бежать, чтобы не потерять свое место, здесь

применима как нельзя лучше. Компания должна постоянно предлагать новые решения, которых нет ни у кого, и «Аргусу» пока это удается. Пять-шесть новых разработок в год — примерно так говорят в компании о степени напряженности этого соревнования.

Здесь нужно объяснить, почему, выходя в Европу, компания сразу решила концентрироваться только на пожарной технике — именно из-за различий в требованиях, которые предъявляет реальная жизнь, и разница в «портретах преступника» в Европе и в России. «А пожар — он везде одинаковый, — говорит Михаил Левчук. Дерево, хлопок, пластмасса горят во всех странах одинаково. Предложив для зарубежного рынка только разработки пожарной техники, мы стали ее развивать, начали внедрять беспроводные технологии на этом рынке».

Пожалуй, единственный пример национальной особенности, который вспоминают в компании, — арабская традиция субботнего кальяна. Это почти пожар с точки зрения оптического извещателя, поэтому устройства должны уметь отличать события такого рода от реального пожара либо по расписанию, либо по физическому принципу. Значит, либо в системе должно быть соответствующее расписание, либо нужно использовать комбинированные датчики, которые позволяют определить, что дым без повышения температуры — это не пожар.

### КАК ЗАСТАВИТЬ РЫНОК ДОВЕРИТЬСЯ

Разумеется, продвинуть новую, незнакомую для рынка технологию в такой консервативной сфере было непросто. Но в «Аргусе» не бо-

ялись сложностей, и когда поступило предложение от зарубежного партнера попробовать установить беспроводную систему пожарной



Аргус-Спектр

Михаил Левчук, исполнительный директор «Аргус-Спектра», ответственный за развитие экспорта в компании

безопасности в довольно сложном для реализации инженерного решения месте — в компании согласились.

Примечательно, что этим местом стала база британского военно-морского флота Девенпорт, расположенная под Плимутом. Партнеры «Аргуса» хотели понять, насколько беспроводная техника устойчива к электромагнитному шуму, который создается оборудованием дальней связи. Как рассказывают в «Аргусе», система выстояла и ни разу не дала сбой. Так стартовало внедрение российских беспроводных технологий в Европе.

Первый вызов, с которым пришлось столкнуться «Аргус-Спектру» после выхода на европейский рынок в начале 2000-х, был связан не с производством, не с логистикой, не с НИОКР и не с пониманием культурных кодов. Фундаментом для зарубежного выхода с продукцией из сферы высоких технологий оказалась правильная сертификация продукции.

Быстро выяснилось, что российские сертификаты или даже протоколы испытания, на основании которых выдается сертификат, за границей СНГ никто не признает. Почему так получается, что в России могут делать продукты, которым доверяет зарубежный потребитель, но не могут выдать вызывающий доверие сертификат? Ответ, возможно, кроется во фразе, которую Михаил Левчук произносит, когда объясняет необходимость тщательной подготовки продуктов к сертификации в зарубежных центрах: «В отличие от русских центров сертификации там договориться не с кем». Более того, годится далеко не всякий европейский центр сертификации. «У нас были разные эксперименты с новыми странами Европейского

союза. Да, они сертифицируют на соответствие европейским нормам, но пользоваться этим сертификатом потом фактически не получается, потому что никто его не считает за сертификат», — рассказывает г-н Левчук.

В области сертификации пришлось выступить первопроходцами. Свой первый сертификат, как рассказывал в 2004 году в интервью изданию «Инновации» основатель компании Сергей Левчук, «Аргус-Спектр» получил еще в 2003 году. Это был сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям международных стандартов ISO 9001:2000, выданный британским центром сертификации Loss Prevention Certification Board (LPCB). «Аргус-Спектр» тогда стал первой российской компанией, получившей такой сертификат.

**«Наш основной императив был в том, что мы хотели понять, насколько наши, русские, разработки соотносятся с мировыми, всерьез подраться с конкурентами на зарубежных рынках, чтобы потом, если вдруг они (а так и случилось в итоге) придут в Россию, мы бы были уже готовы»**

Сейчас в «Аргусе» рассматривают работу за границей именно через призму проблем сертификации. «Без сертификата, причем сертификата конкретного уважаемого центра, успеха не будет. Зато когда удастся этого добиться, это будет означать признание вас рынком», — говорит Михаил Левчук. И добавляет: «Мы долго шли к этому пониманию».

## ПЕРВАЯ ОШИБКА

К началу 2000-х одним из главных зарубежных партнеров «Аргус-Спектра» стала крупная и хорошо известная в мире компания Honeywell. «Аргус» разработал для нее контрольную панель — устройство, которое собирает данные с датчиков и принимает решение: есть пожар в здании или нет. С этой панелью, проведя серию встреч и выставок и заключив первые контракты, «Аргус-Спектр» отправился в Италию.

Еще в 2001 году было принято решение открыть в итальянском Триесте торговое подразделение. Но этот шаг не был безошибочным. Продажи не шли. Постепенно стало ясно, что принципиально важно предлагать на конкретном рынке продукт, адаптированный именно под него.

Осознав, что не удастся получить результат, просто предложив на консервативных и высококонкурентных рынках российские разработки, пусть и действительно передовые, «Аргус» сменил тактику. В 2004 году в том же Триесте был открыт центр разработки для европейского рынка, а следом — завод, второй после основного предприятия в Петербурге. Итальянцы, «талантливые ребята», как говорит Левчук, смогли «допилить» российскую платформу под европейские потребности. Важно оказалось все, начиная с цвета пластика до расположения кнопок в компьютерном приложении.

В числе изменений, которые пришлось внести, Левчук называет упрощение пользова-

**Первый вызов, с которым пришлось столкнуться «Аргус-Спектру» после выхода на европейский рынок в начале 2000-х, был связан не с производством, не с логистикой, не с НИОКР и не с пониманием культурных кодов. Фундаментом для зарубежного выхода с продукцией из сферы высоких технологий оказалась правильная сертификация продукции**

тельского интерфейса. И приводит в качестве примера всем известные операционные системы для мобильных устройств — iOS от Apple и операционки на базе Android.

«Если вы ребенку дадите планшет Android и планшет Apple, то Apple будет работать и через неделю, а Android, возможно, уйдет в такие настройки, что вы потом сами не разберетесь, как эти настройки вернуть к заводским. То есть иногда наличие опций приводит к тому, что продукт становится нерабочим. И в этом смысле мы следуем подходу Apple. Ты обрезаешь все. Да, какому-то проценту пользователей это не нравится, но большинству достаточно. То есть за тебя подумали. А в Android ты должен сам за себя подумать. Это многим нравится, но многие доводят устройство до неработоспособного состояния. Поэтому для того, чтобы поставлять товары на европейский рынок, мы их упростили», — объясняет Левчук.

## СОВЕТ НАЧИНАЮЩИМ ЭКСПОРТЕРАМ

Работа по сертификации позволяет понять гораздо больше о новом для компании рынке, чем может показаться. Из стандартов и процедурных документов можно узнать многое о технологической конкуренции и технологической политике.

На самом деле, по признанию многих участников рынка, российских бизнесменов иногда подводит привычка рассматривать сертификат как документ, получение которого сводится к некоторым формальным действиям. Однако в Европе сертификат не формальность. Более того, необходимо хорошо понимать преимущества и ограничения различных сертификатов, от которых могут зависеть перспективы работы на страновом рынке. Михаил Левчук иллюстрирует эту разницу следующим образом: «Если у тебя есть английский сертификат, то ты можешь продавать везде. Это лучше, чем если у тебя есть немецкий сертификат, и значительно лучше французского».

В «Аргус-Спектре» новым экспортерам советуют ставить вопрос о правильной сертификации и в маркетинговых исследованиях. Пытаясь ответить на вопрос, какие продукты нужны перспективным зарубежным рынкам, нужно понять, какие этому рынку требуются стандарты. Таким образом станут понятны и критерии, по которым можно подбирать правильный сертификационный центр. Впрочем, один универсальный критерий Михаил Левчук формулирует легко: «Первое — нужно выбрать центр сертификации, соответствующий твоим амбициям».



Аргус-Спектр

Открытие завода в г. Савонлинна, Финляндия

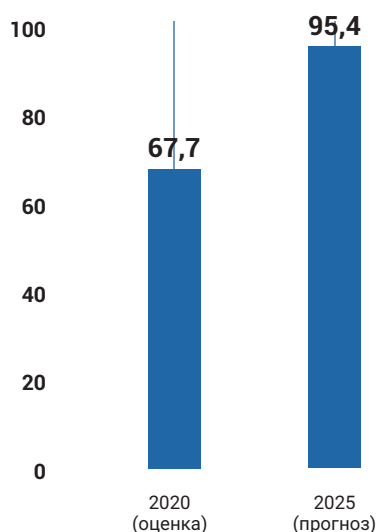
## УРОКИ НОВЫХ РЫНКОВ

Таким образом, «Аргусу» удалось синтез европейского внимания к деталям, бережного отношения к пользователю и хорошего дизайна, с одной стороны и надежных русских технологий — с другой.

Однако кроме улучшения продуктов под потребителя компании пришлось освоить и ряд других компетенций. «Аргус» учился маркетингу, как

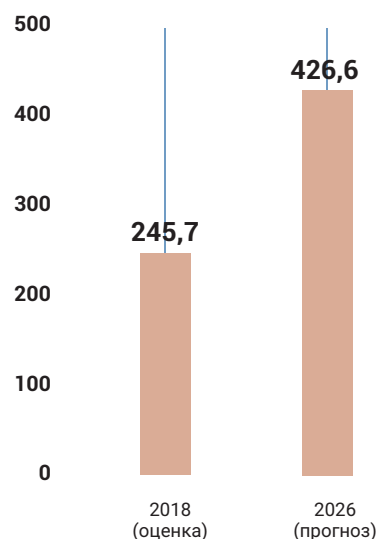
говорят в компании — прикладному. Это и «ручной» анализ небольших рынков, и навыки организации процесса обучения клиентов, и работа с выставками, и написание статей в специализированные журналы. «Оказалось, что нам очень нужны именно такие маркетологи. Не люди с бокалом шампанского или с большим дата-центром, а вот такие прикладные маркетологи-ремеслен-

## МИРОВОЙ РЫНОК ПРОТИВОПОЖАРНЫХ СИСТЕМ, млрд долл



Источник: Доклад "Fire Protection System Market by Product, Service, Vertical And Region - Global Forecast to 2025" (опубликован в апреле 2020 г.)

## МИРОВОЙ РЫНОК БЕСПРОВОДНЫХ СИСТЕМ ОБНАРУЖЕНИЯ ПОЖАРА, млн. долл.



Источник: Verified Market Research



ники. Ведь это ремесло, которым просто нужно уметь пользоваться, и наверняка к этому нужно готовить людей. В первые годы при проведении семинаров в Европе я многому научился у своих коллег, которые выросли в этой среде», — говорит Михаил Левчук.

Следующая задача, которую компания решала в период после запуска итальянского подразделения, была связана с открытием, что выход на новые рынки закономерно позволяет сильному игроку наращивать технологические мускулы.

«Как только мы начали работать на зарубежном рынке, появилась возможность трансфера технологий. То есть мы, конкурируя на европейском рынке, поняли, что целый ряд технологий в России отсутствует, но они присутствуют у наших конкурентов. Мы начали постепенно перетаскивать их в Россию. И успешно справились: если смотреть на нашу продукцию сейчас и двадцать лет назад, то ее локализация сегодня намного выше», — говорит г-н Левчук. Говоря о трансфере, в «Аргус-Спектре» имеют в виду анализ технологий, используемых конкурентами, и попытки привезти эти технологии из-за рубежа, если их не удастся найти в России.

Левчук объясняет: «Мы видели: «Ба! У нас конкурент умеет делать вот это. Как он это умеет делать? Почему мы не умеем это делать в России?» Оказывается, у нас нет таких литейных машин. А где они есть? Давайте поговорим с литейщиками. Литейщик говорит: «Действительно, мы можем освоить эту технологию». И у нас появляется российский поставщик. Или наоборот: «Нет, мы не можем освоить эту технологию». Тогда мы покупаем готовый компонент оттуда».

Эти технологии ввозились либо в готовом виде, либо в «разобранном» и затем внедрялись. В итоге «Аргусу» удалось создать круг российских поставщиков, которые удовлетворяют компанию.

**«Как только мы начали работу на зарубежном рынке, появилась возможность трансфера технологий. То есть мы, конкурируя на европейском рынке, поняли, что целый ряд технологий в России отсутствует, но они присутствуют у наших конкурентов. Мы начали постепенно перетаскивать их в Россию»**

Еще один вызов, который преодолел «Аргус», можно назвать вызовом технологическому и производственному честолюбию. И с ним приходится сталкиваться многим российским компаниям, которые дорастают до понимания, что способны выйти за родную ограду. Продать готовое конечное изделие и продать его компоненты, которые другие предприятия используют в своих продуктах, — это две разные вещи с разным уровнем сложности. И здесь важно сопоставить риск, затраты ресурсов и возможный выигрыш. В «Аргус-Спектре» разумно объясняют, почему сделали выбор в пользу производства и продаж на зарубежных рынках не законченных решений, как в России, а элементов для систем следующего этапа. Во-первых, это более простой менеджмент, попросту за счет меньшего числа клиентов, поскольку это



Аргус-Спектр

Студенты-стажеры из Финляндии на петербургском заводе «Аргус-Спектра» в 2019 году



b2b. Во-вторых, это меньшие затраты, так как при продажах конечных решений нужно содержать сервисных сотрудников и консультантов. В-третьих, проще взаимодействовать с такими же профессионалами, нежели непосредственно с клиентом.

Теперь основной завод и центр разработки, который, как говорят в компании, всегда останется в Санкт-Петербурге, находится всего в трехстах километрах от Савонлинны, что даст дополнительную устойчивость производству и гарантирует своевременность поставок. Кроме того, в Финляндии есть комфортные условия для организации и развития высокотехнологичного производства

Как считают в «Аргусе», если Honeywell покупает их продукцию, наклеивает свои ярлыки и продает как свои — это, безусловно, признание со стороны рынка.

#### «НАС ДРУЖЕСТВЕННО ПОГЛОТИЛИ»

Следующие годы работы за рубежом, по словам руководителей компании, были посвящены выстраиванию отношений с клиентами, развитию бизнеса и «воспитанию» рынка, который поначалу не очень доверял

«В России мы поставляем, условно, автомобиль целиком, а за рубежом — только отдельные узлы», — резюмирует Михаил Левчук.

Это значит, что за границей «Аргус» не занимается установкой и обслуживанием систем пожарной безопасности целиком. На сегодня среди экспортируемой продукции компании пожарные датчики, улавливающие признаки случившегося пожара, — пожарные автономные радиоканальные извещатели (дымовые, тепловые, комбинированные, универсальные магнитоконтактные) и устройства, сообщающие людям о пожаре: речевые и звуковые радиоканальные оповещатели. «Аргус-Спектр» также поставляет за рубеж «мозги» пожарных систем — радиоканальные исполнительные блоки и контроллеры радиоканальных устройств. Из этих компонентов иностранные партнеры компании собирают системы безопасности под своими брендами.

Последовательно решая задачи, которые вставали перед компанией на европейском рынке, «Аргус» добился того, что продажи пошли вверх и через пять лет после начала работы итальянского подразделения оно вышло на окупаемость.

беспроводным технологиям. Приходилось терпеливо рассказывать клиентам, что помехоустойчивость беспроводных систем выше, чем у проводных, что опасения, будто без проводов снизится выручка, безоснова-



На новом заводе Аргус-Спектра в Финляндии



Визит министра развития сотрудничества и внешней торговли Финляндии Вилле Скиннари (в центре) на завод Аргус-Спектра в Савонлинне в августе 2019 года

тельны, и укреплять доверие к автономным источникам питания.

Осознав, что не удастся получить результат, просто предложив на консервативных и высококонкурентных рынках российские разработки, пусть и действительно передовые, «Аргус» сменил тактику. В 2004 году в Триесте был открыт центр разработки для европейского рынка, а следом за центром и завод

А в 2017 году на итальянскую компанию Argus Security s.r.l. появился покупатель, и к концу этого же года сделка была закрыта. «Нас дружелюбно поглотили, — формулирует Михаил Левчук. — Это обычный цикл: ты дорастаешь до какого-то размера, становишься интересен, и с тобой либо все-

ръем начинают конкурировать, либо тебя поглощают. Вот нас купила компания из Англии».

Покупателем стала британская публичная компания Halma Group, которая таким образом расширила свои активы, работающие в области беспроводных систем пожарной безопасности. Заодно Halma Group приобрела Sterling Safety Systems, эксклюзивного дистрибьютора Argus Security в Великобритании, работающего под брендом Hufire. По сообщениям прессы, сумма сделки составила 21 млн фунтов стерлингов, а совокупный доход двух приобретенных компаний за 2016 год — 13 млн фунтов стерлингов. Sterling Safety Systems и Argus Security s.r.l. стали частью бизнеса Halma Group, в которую уже входят четыре компании по производству систем обнаружения и тушения пожара.

Остаться без производственной базы на важнейшем для компании европейском рынке «Аргус», конечно, не мог.

## КРИЗИС И БЕЗРАБОТИЦА В САВОНЛИННЕ

Двадцать восьмого апреля 2019 года читатели Helsingin Sanomat, крупнейшей газеты Финляндии, прочли заметку, которая не могла не вызвать тревогу за судьбу Савонлинны, города на востоке Финляндии. Город будет вынужден сократить десять процентов муниципальных рабочих мест. А если прибавить уже состоявшиеся сокращения, то окажется, что уволена уже четверть служащих, работавших на город. Тяжелые решения, но

проблемы с бюджетом города требуют принятия непопулярных мер, считает мэрия. Однако, отмечает крупнейшее финское медиа, надежда для финских бюджетников все же есть, и называется она «Аргус-Спектр». «Высокотехнологическая компания из России откроет завод и создаст в городе 150 рабочих мест. Инвестиции идут!» — спешил успокоить горожан процитированный газетой Янне Лайне, мэр Савонлинны. Мэр не об-

манул избирателей: уже в декабре того же 2019 года он сам вместе с другими крупными финскими чиновниками присутствовал на торжественном открытии нового завода.

**Мировой рынок беспроводных систем обнаружения пожара, оцениваемый в 276,9 млн долларов в 2020 году, к 2027 году достигнет 424,8 млн долларов, а совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) в период 2020–2027 годов составит 6,3%**

Меморандум о создании завода по производству беспроводных систем охранно-пожарной сигнализации и оповещения в Савонлинне был заключен между городом и компанией «Аргус-Спектр» всего за девять

месяцев до этого дня, в марте 2019 года. Город обязался помочь с арендой производственных помещений, подготовкой персонала, получением субсидий и банковских кредитов, а российская компания — создать новое производство и рабочие места. Уже в мае (прошло всего два месяца) на производстве «Аргуса» в Петербурге прошли стажировку студенты-электротехники из Финляндии. В августе (пять месяцев от старта) запущены две производственные линии и обучен персонал, создана испытательная лаборатория. И тогда же выпущена первая опытная партия оборудования. В октябре (семь месяцев от подписания меморандума) завод получает сертификацию авторитетной британской LPCB / BRE Global на соответствие системы менеджмента качества стандарту ISO 9001:2015. И наконец, в декабре (девять месяцев, отсчет окончен) завод торжественно официально открыт.

## НОВАЯ СТРАНИЦА

Решение об открытии производства и центра разработки в Финляндии было принято, как рассказывает г-н Левчук, исходя из двух главных посылок. Первое: в стране развита отрасль беспроводных технологий, достаточно вспомнить компанию Nokia. Сегодня эта компания потеряла свою долю на рынке мобильных телефонов и других гаджетов, но люди и их компетенции остались. Второе: транспортная доступность. Поскольку на первом этапе необходимо физическое присутствие на площадке, компания выбирала место так, чтобы можно было выехать из Петербурга и вернуться обратно в течение одного дня. «Это гораздо эффективнее, чем в случае с Триестом, — говорит Михаил Левчук. — Это компетенции и возможность участия, непосредственного участия в управлении».

Теперь основной завод и центр разработки, который, как говорят в компании, всегда останется в Санкт-Петербурге, находится всего в трехстах километрах от Савонлинны, что даст дополнительную устойчивость производству и гарантирует своевременность поставок. Кроме того, по словам Левчука, в Финляндии есть комфортные условия для организации и развития высокотехнологичного производства.

Конечно, теперь российская компания входила в чужую страну совсем иной — в другой весовой категории и с новыми компетенциями. Теперь это была компания с миллиардным рынком в России, которая хорошо знала, как она будет строить бизнес

в новой стране. Кроме того, финское юридическое лицо на 100% принадлежит россиянам, в отличие от проданной итальянской компании, которая была совместным предприятием, где частью акций владели работники.

История «Аргуса» продолжается: сегодня в первой десятке стран, куда экспортируется продукция российской компании, — Великобритания, Германия, ЮАР, Канада, США, ОАЭ, Катар, Гонконг, Сингапур, Австралия и Новая Зеландия. Конечно, развивается экспорт по всей Европе. Это Португалия, Франция, Бельгия, Люксембург, Дания, Нидерланды, Испания, Венгрия, Румыния, Греция, Швеция, Норвегия, Турция. За пределами Европы поставки идут в Танзанию, Мексику, Аргентину, Бразилию, Чили, Индию и Тайвань. Компания ведёт переговоры о сотрудничестве с компаниями из Японии и с Ближнего Востока.

Как сообщало в июле 2020 года издание Telecommunications Weekly со ссылкой на аналитиков, мировой рынок беспроводных систем обнаружения пожара, оцениваемый в 276,9 млн долларов в 2020 году, достигнет к 2027 году 424,8 млн долларов, а совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) в период 2020–2027 годов составит 6,3%. Поэтому планы «Аргус-Спектра» на развитие производства в Финляндии вполне можно оценить как довольно серьезные: финская пресса писала, что компания рассчитывает на ежегодные продажи продукции завода в Савонлинне в размере до 50 млн евро. ■