

Победители Metall Cup: об «алюминиевой долине», кейс-чемпионате и о том, что им подарил замдиректора «РУСАЛа»

Финальный этап конкурса Metall Cup – Всероссийского межвузовского чемпионата по решению металлургических и инженерно-технических кейсов – прошел в сентябре в Красноярске. В рамках итоговых соревнований восьми командам – победителям отборочных этапов необходимо было предложить решение по развитию «алюминиевой долины» в Красноярском крае. Такую задачу участникам соревнований поставил крупнейший в мире производитель первичного алюминия – Объединенная компания «РУСАЛ». Команда студентов Политехнического университета под названием «Сигма» разработала лучший проект, завоевав тем самым почетное звание победителей конкурса.



Чсть Политеха в Красноярске с достоинством отстояли – Максим Огнев (ИММиТ, 5-й курс), Дмитрий Саргин (ИММиТ, 2-й курс), Никита Матушкин (ИФНиТ, 2-й курс) и Максим Сапёлкин (ИСИ, 2-й курс). Для того чтобы пройти в финал конкурса, ребята стали победителями [отборочного этапа](#), который впервые проходил в Политехническом университете весной этого года.

Корреспондент Медиа-центра встретился с куратором команды Максимом Огневым, а также с ее членами Дмитрием Саргиным и Никитой Матушкиным и узнал, как зародилась идея проведения в Политехе этапа Metall Cup, какую продукцию ребята предложили изготавливать в «алюминиевой долине» и как их пригласили к участию в федеральном акселераторе технологических стартапов GenerationS.



- Максим, мы знаем, что вы - один из организаторов отборочного этапа чемпионата Metall Cup в Политехе. Расскажите, как это мероприятие появилось в нашем вузе и как вы из организатора переквалифицировались в участника команды?

Максим Огнев: В прошлом году я принимал участие в конференции «Цветные металлы и материалы», которая традиционно проходит в Красноярске. В рамках этой конференции была возможность поучаствовать в пилотном проекте [Ассоциации «Молодежная площадка профессиональных металлургов»](#) по разбору металлургических кейсов. «Площадка» – это крупнейшее молодежное сообщество металлургов России. На мероприятии я познакомился с ее председателем Александром Анатольевичем Власовым, который и предложил провести отборочный чемпионат в нашем вузе. Руководство Политеха идею поддержало, и мы вместе с председателем Профбюро студентов ИММиТ Владиславом Крохмалем при поддержке дирекции ИММиТа организовали это мероприятие, на мой взгляд, достаточно

успешно.

Изначально я не был участником соревнований, а ехал в Красноярск в качестве куратора команды. Но у одного студента не получилось принять участие в финале, поэтому я его заменил.

- Как проходил финальный этап соревнований? Что за кейс вам предоставила компания «РУСАЛ»?

Максим Огнев: Этап проходил в один день, а кейс почти на 20 страниц нам скинули заранее – в районе недели у нас было на проработку материала и подготовку проекта решения. Суть кейса заключалась в следующем: на территории Красноярского края планируется создание так называемой «алюминиевой долины», где производилась бы готовая продукция из алюминия. Красноярский край вообще считается одним из наиболее богатых природными ресурсами регионов России, алюминия там производят достаточно много, но что с ним делать – небольшая загадка (улыбается). «РУСАЛ» попросил нас разработать решения по производству продукции из алюминия с высокой добавочной стоимостью. Дима занимался технической проработкой решений, Никита – экономической оправданностью этих разработок, а Максим – представлением нашего проекта. Он сделал очень качественную презентацию, которую даже отметили в ходе награждения. Думаю, она сыграла не последнюю роль в том, что мы заняли первое место.



- Дмитрий, что за технические решения вы представили, которые так поразили жюри?

Дмитрий Саргин: В ходе решения кейса мы определились с тремя направлениями использования алюминия. Первые два направления на данный момент практически отсутствуют на мировом рынке – это пеноалюминий и 3D-печать с помощью алюминия. Также мы смогли найти уникальную технологию, благодаря которой можно производить алюминиевый прокат очень высокого качества. На основе этой технологии мы предложили разрабатывать комплекты для отечественной нефтедобычи.

- Никита, а что вы скажете об экономическом аспекте предложенных решений?

Никита Матушкин: Как Максим уже сказал, наша страна богата ресурсами, но вопрос с их реализацией и сбытом стоит остро, особенно в нынешней экономической ситуации, когда темпы развития экономики Китая стали замедляться и из-за этого появился переизбыток металла. Мы как раз решали проблему переизбытка алюминия, поскольку как сырье его сбывать уже невыгодно, следовательно, необходимо налаживать производство. Собственно с этой целью и создается «алюминиевая долина» – чтобы иметь базу для организации отечественного производства продуктов из алюминия. Мы провели полный анализ рынка и показали, насколько экономически выгодны предложенные нами технологии: при инвестициях в 170 миллионов долларов окупаемость проекта займет всего 6-8 лет.

- Насколько основательно вы подошли к решению кейса! Вам самим-то понравилось участвовать в чемпионате?

Максим Огнев: У меня остались самые хорошие впечатления, потому что это большой опыт в плане ощущения проблем предприятия – не того, что в учебниках написано, а того, что реально волнует производство на данный момент. Это интересно не только с точки зрения разбора экономической и технической частей производства, но и в принципе как набор уникального опыта. Да и тематика кейса мне близка: в ИММиТе я учусь на цветного металлурга.

Никита Матушкин: Лично мне очень понравилось участвовать в конкурсе, потому что я люблю теорию только в том случае, если она сопряжена с практикой. Такие кейс-чемпионаты позволяют получить представление о конъюнктуре рынка и предложить идеи, которые могут быть реально применены. Я предполагаю, что мы заняли первое место как раз потому, что наш проект с определенными доработками по сути можно внедрить в жизнь.



- Если не секрет, как вас наградили организаторы конкурса?

Никита Матушкин: После награждения нам организовали встречу с замдиректора «РУСАЛа», который подарил нам сертификат на участие в спонсорской программе GenerationS – это следующий шаг в нашем развитии!

Максим Огнев: Поясню, что GenerationS – это акселератор технологических стартапов, и одна из его программ направлена на оказание помощи ребятам, которые хотят внедрить свои проекты в производство. В течение года студенты встречаются с экспертами, которые их тренируют и развивают их идеи, а конечным этапом является выход на инвесторов. Они в свою очередь оценивают перспективность проектов и решают, давать на это финансы или нет.

Дмитрий Саргин: Мы очень хотим воспользоваться шансом и принять участие в образовательной программе GenerationS, чтобы воплотить наши идеи в жизнь. Потому что реализация такого проекта может вырасти в очень прибыльный и крупный бизнес в технической отрасли. Будет здорово, если у нас это получится.

Материал подготовлен Медиа-центром СПбПУ

Дата публикации: 2016.09.30

>>Перейти к новости

>>Перейти ко всем новостям