

- Üdvözlöm, Anatolij.

- Jó napot kívánok!

- Köszönjük, hogy beleegyezett az interjúba.

Összeállítottam egy listát a befektetőidet érdeklő kérdésekből.

Rajta, ...első kérdés.

-Anatolij, már közel jár az első célzott projektek megvalósításához.

Készen áll a cége egy ilyen ugrásszerű előrelépésre?

Abszolút, igen.

Anyavállalatunk, a mérnöki cég (Unitsky String Technologies Inc.)

2015-ben alakult. 2021-ig volt egy olyan időszakunk, amikor létrehoztunk egy kereskedelmi szállítási és infrastrukturális terméket, amely készen áll a globális piacra lépésre.

Ezalatt ez idő alatt felépítettünk egy csapatot - mérnökök, tervezők és kutatók tucatnyi szakterületről, - több mint 50 tervezőirodába szerveződve, részlegekbe és osztályokba.

Ez lehetővé tette számunkra, hogy egy nagyon kifinomult, iparágformáló terméket hozzunk létre, tartsunk fenn és fejlesszünk. És ez a legfontosabb dolog.

Mindössze hat év egy olyan iparágformáló termék létrehozására, mint az uST Transport & Infrastructure Solution, egyáltalán nem sok.

Ez rekord rövid idő, mert ez a piaci termék egy teljesen új struktúra...

húrvasúti felüljárót tartalmaz, másodszintű infrastruktúrát - állomásokat, teherterminálokat, váltókat, automatizált vezérlőrendszert, gördülőállományt - ezek az acélkerekeken gördülő, személyzet nélküli vasúti villamos kocsik, az úgynevezett elektromos kocsik -, valamint az áramellátást és a kommunikációt.

Itt is egyfajta rekordot állítottunk fel - még az iparilag legfejlettebb országokban is, kormányzati támogatással, hasonló közlekedési és infrastrukturális termékek, mint például a nagysebességű vasutak, például Japánban, és a mágnes vasutak, sokszor hosszabb ideig épültek.

Sokkal jelentősebb finanszírozással.

Azt is meg kell jegyezni, hogy az egész folyamat a legnagyobb autógyártók számára, hogy létrehozzanak pl, egy új személygépkocsi-modellt a "semmitől", és azt egy autószalonba vigyék, átlagosan ugyanennyi időt vesz igénybe. És mindezt úgy, hogy az autót és annak alapvető technológiáit és egységeit a 19. században találták fel. Vagyis több mint 100 évvel ezelőtt.

És most képzeljük el, hogy az autógyártóknak, akár csak nekünk, meg kellene tervezniük, megépíteniük, tanúsítaniuk és természetesen finanszírozniuk kellene ezzel párhuzamosan egy alapvetően új infrastruktúrát, ami a közúti közlekedésben van - utak, hidak, felüljárók, csomópontok, átereszek, pályaudvarok, garázsok, valamint egy automatizált irányítási rendszert, áramellátást és kommunikációt.

A különbség e termékek összetettségében, valamint a létrehozásuk és finanszírozásuk folyamatában nyilvánul meg.

Valójában még többet tettünk rövidebb idő alatt.

És nem állunk meg a fejlődésben.

Összeállítottunk például egy új uPodot a mai napig a leghatékonyabb konfigurációval.

Konkrét projekteket indítunk ilyen járművekkel!

Létrehozásakor a maximális energiahatékonyság és teljesítmény követelményét követtük az uST-komplexumok részeként, miközben az utasok számára maximális kényelmet biztosít. Ez a legfontosabb számunkra, és természetesen - a biztonság.

A jármű lényeges jellemzője a 360 fokos kilátás (ez az első uPod ilyen kilátással).

Mivel rendszereink egyik legfontosabb előnye a talaj feletti mozgás, a 360 fokos panoráma lehetővé teszi az utasok számára, hogy gyönyörű kilátást élvezhetnek madártávlatból.

Ezt akarják az ügyfelek, ezt tudjuk kínálni, ellentétben a meglévő földi közlekedési rendszerekkel.

Az elmúlt hat évben az uST Transport & Infrastructure Complex összes szükséges rendszerét, alrendszerét és elemét nemcsak elkészítettük, hanem teszteltük is. És ezek nagy részét már tanúsítottuk is.

A fehéroroszországi EcoTechnoParkban már ötféle húrsínes felüljárót építettünk, a hatodik típust pedig az Egyesült Arab Emírségekben, Sharjahban készítettük el.

Most még két felüljáró van a célegyenesben.

(vagy inkább nem felüljárók, hanem kifinomultabb dolgok - a szerk. két uST közlekedési és infrastrukturális komplexum).

A mérnöki megoldások ilyen sokfélesége lehetővé tette számunkra, hogy kifejlesszük az optimális konfigurációt, amellyel most kereskedelmi projekteken dolgozunk.

Biztosak vagyunk abban, hogy a termékünk nem hagyja cserben sem a megrendelőt, sem minket.

És ez igazán fontos, mert csak egyszer léphetünk be a piacra, második esélyt nem kapunk.

De mi nem félünk - ez a hat év lehetővé tette számunkra, hogy létrehozzunk egy olyan terméket és egy olyan csapatot, amelyben 100%-ig bízunk.

Az emberek gyakran kérdezik tőlünk, hogy miért tart ilyen sokáig a kereskedelmi projektek megvalósítása.

Hadd magyarázzam el az egyik Egyesült Arab Emírségekben levő projektünk példájával.

Van egy kifizetett megrendelésünk egy megvalósíthatósági tanulmányra, amelyet tavaly készítettünk el. Ez körülbelül 3-4 hónapot vett igénybe.

Az ügyfélnek körülbelül hat hónapba telt, a megvalósíthatósági tanulmány felülvizsgálatára. Tovább tartott, mint amennyi idő alatt mi elkészítettük.

Felbérelt egy másik szakértő céget, hogy alaposan tanulmányozza a dokumentumokat.

Ennek a cégnek a képviselője meglátogatott minket Fehéroroszországban, megnézte a technológiát, a humán potenciált, és átfogó elemzést készített a képességeinkről és felkészültségünkről a bejelentett projekt megvalósítására.

Van egy kis zaj, de ez egy folyamatban lévő munka, szóval ez így rendben van, azt hiszem..

Ezután a tanácsadó cég jelentést írt a megvalósíthatósági tanulmányunkról, és átadta az ügyfélnek, aki több hónapig tanulmányozta a jelentést.

A jelentés alapján felkérte, hogy díj ellenében készítsük el a megvalósíthatósági tanulmány egy másik részét, ami mérnökeinknek további két hónapos munkájába került.

Most elemzik a második részt.

Ezzel egyidejűleg a jogi dokumentumok előkészítésén dolgozunk, a tervezési szerződés aláírásához.

Az egész folyamat másfél évig tartott, és ez a legtöbb projekt esetében így van!

Egy célzott infrastrukturális projekt esetében az ügyféllel való kommunikáció kezdetétől a szerződés aláírásáig több mint egy év is eltelhet.

Aztán a szerződés aláírásától és a tervezési munkák megkezdésétől az építkezés helyszínére érkezésig még legalább egy év telik el.

Ez azért van így, mert a mi termékünk nem akármilyen "termék", még akkor sem, ha az nagyon összetett, mint például egy iPhone vagy egy Tesla elektromos autó, több tízezer dolláros értékkel, hanem egy komplex termék, amely legalább egy tucat ilyen "terméket" tartalmaz, vagy akár több százat is.

A különbség egy "termék" között és az "összetett termék" között nyilvánvaló.

Ezért szeretnék néhány számadatot szolgáltatni az uST összehasonlításával, a világ által felkapott Teslával.

A Teslát 2003-ban hozták létre. Három évvel később, Elon Musk 100 millió dollárnyi befektetést gyűjtött össze.

Hét évvel később a Tesla 465 millió dolláros hitelt kapott, az amerikai energiaügyi minisztériumtól!

Ennyi pénzt mi még sosem láttunk.

Kilenc évvel később megjelent a Model S, és csak 14 évvel később, 2017-ben kezdte meg a Tesla a Model 3 szedán értékesítését.

Megkezdtek a gyártását az acélkerekeken gördülő, pilóta nélküli vasúti elektromos autóknak, -amelyek technikailag sokkal összetettebbek, mint a Tesla, - és 2017-ben az első uBike járművünket piacra dobtuk.

Az államok nem segítettek nekünk - sem a sajátunk, sem másé - semmit.

Ugyanakkor 2017-ben "a nulláról" megkezdődött az uBike gyártása. Ez szintén két évvel később történt.

Szintén ekkor volt, hogy az első két közlekedési és infrastrukturális komplexumunk húrsínes vasúti felüljáróval, fesztávós és félmerev típusokkal megépült. Hasonlítsuk össze, hogy mit csinált a Tesla az első két évben.

Mostanra már terveztünk, gyártottunk és teszteltünk 14 modelljét az elektromos személy- és teherszállító járműveinknek, beleértve egy nagysebességű modellt is, és közülük ötöt már minősítettek is. Készítettünk egy nagysebességű modellt is, amely akár 500 km/h sebességre is képes felgyorsulni.

Jelenleg két további modell gyártása folyik.
Érezze a különbséget, ahogy mondani szokták.

Az uST értékesítésével kapcsolatos nehézségek nem igazán erről szólnak. Nem egyszerűen a technológiával kapcsolatosak, nem a felkészületlenségével, vagy a kidolgozottság szintjével.

Nem csak a vasúti elektromos autók értékesítését kell megszerveznünk, amit Elon Musk csinált, hanem egy új közlekedési és infrastrukturális globális piacot kell kialakítanunk - egy második szintű, húrtechnológián alapuló közlekedést.

És ez sokkal bonyolultabb feladat, mint az Elon Musk által 2003-ban kitűzött feladata, egy új elektromos autómódel gyártása és értékesítése.
És melleleg az első módel már 150 évvel korábban - még a 19. század közepén - a világ útjaira került.

-Anatolij, köszönöm szépen az első kérdésre adott választát, és térjünk át a következőre.

Hogyan becsüli meg a jelenlegi piaci értéket a Unitsky String Technologies Inc. értéket?

Ez egy jó kérdés, és egyébként egy gyakran feltett kérdés.

Nem tudok röviden válaszolni rá, ezért időre van szükségem.

Egy vállalat piaci értékét csak akkor tudjuk megbecsülni, amikor az értékpapírpiacon lép.

Most meg tudjuk adni a becsléseinket az alapján, hogy milyen eszközei vannak a vállalatnak.

Hivatkozhatunk a Unitsky String Technologies Inc. engedélyezett alapjára, amely ma több mint 70 millió dollárt tesz ki.

Nagyon fontos megjegyezni, hogy az engedélyezett alap pénzben és külföldi valutában van.

Ez egy hatalmas összeg, több, mint amivel Fehéroroszország ipari vezető cégei rendelkeznek.

Ugyanakkor más eszközeink is vannak. Ezek autók, daruk, épületek, építmények, földterületek, számítógépek és irodai berendezések.

Ha mindezt hozzáadjuk az engedélyezett alaphoz, az jóval több, mint 100 millió dollár lesz.

Természetesen egy vállalat értékét elsősorban azok határozzák meg, hogy mennyi profitot tud hozni egy adott időszakban.

Van egy szellemi tulajdon értékbecslésünk a húrtechnológiára, -amelyet nem mi végeztünk, ahogy sokan gondolják,- hanem egy független, ilyen tevékenységre akkreditált cég.

Ez becsülte meg a technológiánk értékét (és lényegében a technológiát hordozó vállalatot, ami tudást és egy profi csapatot jelent) 400 milliárd dollárra értékelte.

Ismétlem: 400 milliárd dollárra. De ez inkább alulértékelés, mert a piaci kereslet évről évre nő.

Egyébként a Tesla kapitalizációja, amely 2003-ban indult egy kevésbé áttörő és keresett közlekedési technológiával, mint az uST, 2021-ben meghaladta, ne feledjük, az 1 billió dollárt.

Becslések szerint 2030-ra csak az intelligens közlekedés globális piaca eléri a 300 milliárd dollárt, míg az elektromos autók mintegy 360 milliárd dollárt fognak elérni. a zéró kibocsátású járművek pedig meghaladják majd az 1300 milliárd dollárt.

A növekvő forgalmi torlódások miatt a lekérhető közlekedési szolgáltatások iránti kereslet is több mint 700 milliárd dollárra nő 2030-ra.

Tekintettel a fenti iparágak iránti keresletre, a becsült érték még magasabb lesz, mivel mi szállítási komplexumokat kínálunk, - nem egyszerűen csak szállítást, - automatizált irányítási rendszerrel és acélkerekes elektromos autókkal, amelyek minimális környezeti terhelést okoznak. Példátlan biztonsággal rendelkeznek a föld feletti mozgás miatt, és első szinten tehermentesíthetik a meglévő utakat!

A következő tíz évben a tervünk az, hogy 10%-ra bővítsük.. a teljes szállítási piac 10%-ára.

Ma ez a piac rohamosan fejlődik, és a közlekedési problémák aktuálisabbak, mint valaha.

Aktívan dolgozunk Indonéziában, Indiában, Oroszországban, a Közel-Keleten számos afrikai országban, Latin-Amerikában, és a világ más régióiban, így a gyakorlatból és az ügyfeleinkkel folytatott kommunikációból tudjuk, hogy ezek a problémák különböző országokat érintenek és kivétel nélkül minden nagyvárost.

És mi készen állunk a megoldásra.

Például adataink azt mutatják, hogy a mai oroszországi keresletet, csak a drótkötélpályák iránt 700 milliárd rubelre becsülik.

Ez több mint 10 milliárd dollár.

És ez csak egy ország és a közlekedési piac egy szegmense.

Tehát, ha 400 milliárd dollárról beszélünk, akkor a piaci érték a mi vállalatunk értéke valószínűleg még magasabb lesz.

-Oké, értem, mire gondol. Mondja, a vállalat most nyereséges... és a bevételek meghaladják a kiadásokat?

Ez is egy jó és gyakran feltett kérdés.

Igen, természetesen a vállalat már most is jelentős nyereséget termel. Gyártóüzemünk, az SW Plant, amelyet két évvel az Unitsky String Technologies Inc. megalapítása után indítottunk el, nem csak megrendeléseket teljesíti, a String Technologies fejlesztésével kapcsolatos megrendeléseket, hanem nagy, harmadik féltől származó megrendeléseket is, és ezekből sok van.

Az általunk létrehozott technológiai létesítmények és a világszínvonalú gépparkunk lehetővé teszik számunkra a legösszetettebb műveletek elvégzését.

Gyártóüzemünk nemcsak Fehéroroszországban versenyképes, hanem a FÁK-országokban - Oroszországban, Kazahsztánban, Üzbegisztánban - is, és számos más országgal is együttműködünk.

Például a Kama elektromos autó, amelyet az orosz KamAZ konszern rendelt meg, amelyet egyébként már be is mutattak Putyin orosz elnöknek tavaly, mi gyártóüzemünkben készült.

Mi gyártottuk, nem más!

És tucatnyi ilyen projekt van, amelyek mindegyike profitot hoz nekünk. Ezenkívül a tervező szervezet is profitál.

Mindenekelőtt az uST Transport & Infrastructure Solutions tervezési dokumentumainak kidolgozására vonatkozó szerződések.

Fizetést kaptunk a célzott projektek megvalósíthatósági tanulmányaiért, a világ számos országában, a világ különböző részein.

És ezek meglehetősen nagy összegek - egyenként körülbelül 1 millió dollár.

Tovább lépünk a tervezési és felmérési tevékenységek felé.

És már meg is kaptuk az első kifizetéseket.

Tervezőmérnöki részlegünk, amely lényegében egy nagy tervezőintézeté nőtte ki magát, számos harmadik féltől származó megrendelést kezel, amelyek lehetővé teszik, hogy szakembereinket bevonjuk, és egyidejűleg képezzük munkatársainkat a különféle épületek és építmények tervezésének folyamatában,

nem csak a hírszállításhoz kapcsolódóan, majd ezeket a szakembereket az uST Transport & Infrastructure Solutions (uST szállítási és infrastrukturális megoldások) munkájára cseréljük, amelyek számos építési projektet is magukban foglalnak: állomások, terminálok... Ez szintén nyereséget termel.

Tavaly közzétettünk egy jelentést a könyvvizsgálói jelentésről, amelyből kiderül, hogy a tervező szervezet nagyon jelentős bevételekkel rendelkezik.

Az idei évre vonatkozóan egy olyan jelentést fogunk közzétenni, amelyből kiderül, hogy ez a bevételi oldal drámaian megnőtt.

A közeljövőben nyereséget fogunk termelni, és aztán csak építkezni fogunk.

-Köszönöm szépen, Anatolij, a kérdésre adott érdekes választ.

Akkor folytatjuk. Kérem, mondja el nekünk, mik a "fő tétel" a vállalatnál, a sikeres piacra lépéshez és a kereskedelmi forgalomba hozatalhoz, a technológia megvalósítása érdekében?

A vállalatunk fő tétjei a pozicionálásunkban szerepelnek. Szállítást kínálunk: biztonságos ("másodszintű" közlekedést, amely kizárja az ütközéseket és baleseteket), intelligens (automatizált és könnyen integrálható az úgynevezett "dolgok internetébe"), környezetbarát (nem foglal földet és elektromos árammal működik).

De ami a legfontosabb, nagyon hatékony.

Bátran állíthatom: ez a leghatékonyabb az összes eddig ismert és ígéretes járművek és fejlesztések közül, beleértve az építési tőkeköltségeket is. A mi megoldásunk legalább 3-szor olcsóbb, mint a villamossínek és legalább 10-szer olcsóbb, mint a metró.

A drótkötélpályákhoz képest 1,5-2-szeresére csökkentjük a tőkeköltségeket. És láthatja és ténylegesen utazhat a mi közlekedésünkön, nem pedig egy számítógépes játékban, mint sok technológia kínálja, hanem az Egyesült Arab Emírségekben található uSky Központban és a fehéroroszországi EcoTechnoParkban.

És ha megnézzük az üzemeltetési költségeket, mi is sokat nyerünk más rendszerekhez képest.

Az acélkerékű elektromos autóink húrsíneken történő mozgatásához szükséges energiafogyasztás sokkal alacsonyabb, mint az áram, az üzemanyag, és ezáltal a pénzfelhasználás a pneumatikus gumikkal ellátott buszok, villamosok mozgatásához, vagy ahol a kerék egy kábelen gördül, és amelyeknek szintén nagyon nagy a kerék gördülési ellenállása, valamint a mágnes vasutaké.

Ez a legtöbb ember illúziója. A szakértők ismerik az igazságot, mert ez nem így van - nyomd és menj.

A mágnes vasutak kevésbé hatékonyak, mint a repülőgépek, a legkevésbé hatékony közlekedés, ...ez a lényeg.

És ez az, amiért a Siemens most leállította a TRANSRAPID projektjét, mivel az nem hatékony és szükségtelen közlekedési eszköz,

miután több mint 50 évet és 6,5 milliárd eurót költött a létrehozására, és csak egyetlen projektet épített, a sanghaji repülőtér.

És ez nem csak a mágnes vasutakkal való összehasonlításban van így, ..vagy akár a villamosokkal.

Ha a vasúti vonatokkal is összehasonlítjuk, kisebb a mozgási ellenállás, és így kevesebb energiát használunk fel.

Ez nagyon fontos az ügyfelek számára, mert hosszú távon, (a gördülőállomány élettartama legalább 25 év, a felüljáróké pedig legalább 50 év), az üzemeltetési költségek válnak prioritássá az ügyfél számára, és a mi javaslatunk ebben a tekintetben egyedülálló.

Ezt így tudom elmagyarázni: ha kijelentjük, hogy rendszereink megtérülési ideje 5-6 év, ez azt jelenti, hogy a költségeink alacsonyak és gyorsan megtérül a projekt.

A pénz visszajön, aztán 5 év múlva újabb költséget számolunk el a projektre.

A következő 5 évben újabb költséget számolunk el a projektre.

Most képzeljünk el egy 30 éves megtérülést.

A költségek olyan nagyok, hogy a pénz nem is térül meg - nem hogy pénzt keresnénk rajta.

Ez azért van, mert a működési költségeink nagyon alacsonyak.

Ez egy nagyon fontos tényező; általában nem is veszik figyelembe, és csak azt kérdezik: mennyibe kerül?

Sokkal fontosabb, hogy milyenek az üzemeltetési költségek!

Ezek az áram vagy az üzemanyag, a bérek, az amortizációs költségek, a gördülőállomány javítása, a felüljárók és így tovább. Ezek mind költségek.

Amikor az uST technológia alkalmazhatóságáról van szó, több irányba is elmozdulhatunk.

Az első a városok és elővárosok közötti személyforgalom, amelyre már most is tervezünk.

Szinte minden város, különösen a nagyvárosok, az ingázó mozgás problémájával szembesül, amikor csúcsidőben a város bejáratánál nagy forgalom halmozódik fel és torlódást okoz.

Új utak létrehozása nem oldja meg ezeket a problémákat, csak új autókat eredményez.

Ezt látjuk például Moszkvában.

És a "zöld" elektromos autókra való széles körű átállást, amelyek ugyanezek az utakon közlekednek az első szinten, nem fogja megoldani ezeket a problémákat.

De a közlekedési rendszerek létrehozása és a közlekedési infrastruktúra föld feletti kiépítése, a második szinten, megoldja ezeket a problémákat, mert nem zavarja az életet az első szinten.

Lehetővé teszi a kényelmes utazást a külvárosokból a metropoliszokba, a város bejáratánál, az uST-állomásoknál megszakító parkolókat alakítunk ki - már több projekten is dolgozunk, hogy integráljuk állomásainkat a meglévő tömegközlekedési állomásokkal.

A második a városok és a városon kívül található logisztikai csomópontok - repülőterek, vasútállomások, tengeri kikötők - közötti utasforgalom.

Egy városon kívüli repülőterre eljutni ma már igazi kihívás.

Ezt mindannyian tudjuk, mert mindannyian repülünk. Néha hosszabb az út és drágább, mint maga a repülőút.

Mi hatékony megoldást kínálunk - állomásaink integrálhatók a repülőtéri terminálba, ami jelentősen csökkenti az utasfelvétel idejét és egyéb repülés előtti formalitásokat.

Már elkészítettünk egy megvalósíthatósági tanulmányt egy ilyen projektről.

A harmadik fontos irány, amelyben több folyamatban lévő projektünk is van, a víz és egyéb kiterjedt akadályok leküzdése, mint például a hegyi szurdokok.

Akár 2 km hosszúságú, nem alátámasztott fesztávokat is létrehozhatunk, és speciális kivitelben akár három vagy több kilométeres is lehet.

Az uPodok képesek széles folyókon való átkelésre, öblöket és szorosokat minimális számú toronnyal, nagy teljesítmény fenntartása mellett.

Így ugyanazokat a logisztikai problémákat tudjuk megoldani, amelyeket a hagyományos hidak építésével, de sokkal alacsonyabb költséggel.

Például egy híd, amely két szigetet köt össze, és Japánban épült..

Mindössze 3 kilométer hosszú volt, de 10 milliárd dollárba került, a húsz évvel ezelőtti árakon, ma pedig valószínűleg 20-30 milliárd dollárba kerülne.

A negyedik irány a teherszállítás a területeken a zord természeti és éghajlati viszonyokkal vagy domborzati viszonyokkal rendelkező területeken, például a messzi északon.

Aktív munkát kezdünk az Északi-sarkvidék irányába.

Az Északi-sarkvidéken a hagyományos közlekedési rendszerek talaján, mint az utak és vasutak, nagyon kemény - ez a permafroszt.

Ma többnyire téli utakat használnak - az utak el vannak árasztva és befagyva. A csak télen használt utak tavasszal és nyáron nem működnek, mert egyszerűen felolvadnak.

Ezért az Északi-sarkvidéken a legtöbb szállítás légi úton történik.

Ez nagyon drága.

A mi megoldásaink pedig hatékony szállítási logisztikát tesznek lehetővé ezekben a távoli régiókban.

Az ötödik irány az új területek közlekedési elérhetősége, mint például a szigetek, beleértve a fejletlen, hegyvidéki területeket, sivatagokat, amelyek korábban megközelíthetetlenek vagy gyengén fejlettek voltak.

Az uST-komplexumokat integráljuk a fejletlen területekbe, hogy biztosítsuk közlekedési elérhetőségüket, beleértve a meglévő régiókkal való összeköttetésüket is, például a szigetről a partra.

Ez sok ügyfél számára nagyon előnyös megoldás, mert az uST közlekedési komplexumok integrálása a fejlesztési projektekbe lehetővé teszi a piaci érték növelését, az ingatlanok értékének növekedését a jövőben.

Dubajban például a metróvonal mentén lévő ingatlanok értéke, amikor megépült, másfélszeresére nőtt.

Vagyis egyrészt a fejlesztő megoldja a problémát, a közlekedés elérhetőségét a vásárlók számára, másrészt viszont az ingatlanok árának növekedésével javítja a projektből származó nyereségességét.

Van egy ilyen projektünk a végső fázisban az Egyesült Arab Emírségekben.

És természetesen a hatodik irány a személyszállítás, a szigorú környezetvédelmi követelményekkel rendelkező területeken, mint például parkok, természetvédelmi területek, vadvédelmi területek, és a fokozottan védett területek.

Számos ilyen projektről már tárgyaltunk, nagyon szigorú környezetvédelmi követelményekkel.

Mivel a uST nem foglal el földterületet, és nem zavarja az állatok vándorlási útvonalait, valamint a talaj- és felszíni vizek áramlását, megoldhatjuk a szállítási problémát az ilyen területeken a természetes ökoszisztémákra gyakorolt zéró hatás nélkül.

Mondhatok egy példát.

Ausztráliában, körülbelül 12 évvel ezelőtt, volt egy projekt, amely egy kikötőt kötött össze egy belvízi lefolyással, ami 10 milliárd dolláros megtérüléssel járt volna, ha a vasút megépül.

De amikor a projekt elkészült, a vizsgálat megbukott, mert az út keresztezte néhány nagyfülű, szőrös, gyík vagy néhány ritka állat, esetleg béka vándorlási útvonalát.

Már nem is emlékszem pontosan, valamilyen kisállat. Szóval ez a tény leállította a projektet. Mi nem avatkozunk bele.

-Köszönöm, Anatolij.

Ön tudja, hogy mindenki mennyire szereti és várják az EcoFestet, és milyen hihetetlen baráti légkörben, kölcsönös támogatás és megértés teremt.

Szóval, van egy másik fontos és nagyon gyakori kérdésem:

Az EcoFest 2023-ban is megrendezésre kerül?

Ó, ha tudnátok, mennyire hiányoznak ezek az EcoFesztek!

Mert az utolsó 2019-ben volt.

Az online formátum nem igazán működik így.

Hisz' természetes módon látnunk kell a szemeket, ölelkezni, beszélgetni, meg ilyesmi..

Ezért szeretnénk a következő EcoFestet 2023 március-áprilisában élőben, itt az Emirátusokban, Sharjahban, és ez egybeesik az új közlekedési és infrastrukturális komplexum elindításával,

Ez a komplexum egy nehéz vasúti felüljáró, és azelőtt minden vasúti felüljárónk könnyű volt.

Mit jelent ez? Ez a közlekedéshez szükséges...60 tonnás gördülőállomány mozgatására tervezték.

Azt mondtam, hogy ez egy nehéz tank súlya - de egy nehéz tank súlya kevesebb. Súlyosabb teher, mint egy tank.

A feszítávok 144 méter hosszúak (csak két ilyen van), a főtartók pedig 288 métereseek.

Ezek nagyon nagy feszítávok. A Moszkva folyó nem szélesebb 300 méternél. Vagyis a Moszkva folyón egy feszítávval tudunk átkelni.

A húrvasúti felüljáró hossza több mint két és fél kilométer, beleértve a feszültségmentes szakaszt is, ami lehetővé teszi a gördülőállományt a talajszintről indítani.

Korábban úgy terveztük, hogy az állomásról indulunk, de akkor fel kell menni lifttel, mozgólépcsőn vagy lépcsőn, és ezt nem mindenki tudja megtenni a kora vagy más okok miatt.

Ezért döntöttünk úgy, hogy a feszültségmentes szakaszt készítjük el, hogy lemegyünk az állomásról, és ott egy pavilont építünk... egy egyszerű földszinti állomás, ahol be lehet szállni a kocsinkba, fel lehet menni és elindulni a pályán.

A 25 férőhelyes uBuszaink, - amelyek összekapcsolva akár 250 embert is el tudnak szállítani, szintén le tudnak menni, és az alulról indulnak.

Ez az a uBusz, amiről beszélek, amelyik most érkezik Sharjah-ba.

Ez lehetővé teszi majd a uBus és a uCont konténerszállító, ami egy új, már ötödik generációs nehéz uPod, akár 35 tonna teherbírású, hogy a földről indulva megmutassák a lehetőséget állomás felállítására a talaj szintjén.

Ugyanakkor, amikor a uPodjaink már a pályán vannak, lehetőség lesz arra, hogy elérjük a régóta várt 150 km/h sebességet.

Ez a megoldás áll a legközelebb ahhoz, amivel a piacra fogunk kerülni a közeljövőben, mert ilyen sebességet eddig nem tudtunk elérni.

Egyrészt, mert nem voltak nehéz pályák, másrészt pedig, a korábbi tesztpályák nagyon rövidek voltak.

Ennek a vonalnak a beindítása döntő és kötelező lépés, mielőtt a legtöbb folyamatban lévő kereskedelmi projekt megérkezik az építkezésre. Tehát sok ügyfél van, akik várják, hogy ez a vonal elinduljon és működjön.

Úgy gondolom, hogy az EcoFestet ennek megünneplésére fogjuk beütemezni. De mivel nem tudjuk pontosan, mikor érkezik meg a fehéroroszországi gépünk, azt mondanám, hogy két hónap múlva.

És ha az autó később érkezik, hogyan fogjuk megtartani az EcoFestet? Ezért kell még tisztáznunk az EcoFest időpontját. Nagyon várjuk már ezt az eseményt.

Figyelnünk kell az autó mozgását, mert át kell vinni a határon a kikötőkbe, majd a Szezi-csatornán és más csatornákon keresztül a tengeren, majd az óceánokon keresztül.

Valójában az egész világon túlterhelés van. Ez egy nagyon hosszú út, de mit lehet tenni.

A jövőben a uPodok gyártását itt is felállíthatjuk, abban az országban, ahol a pályákat építjük. Ott nem lesznek ilyen problémáink.

-Itt az utolsó kérdésem.

Anatolij, mit gondolsz, a cég túl fogja élni a gazdasági válságot a világban, és bízik a uST sikerében?

Nézd meg, hány ilyen vis maior eseményünk volt!

Hány cég halt meg, és azt hiszem, hogy vannak... milliónyi induló vállalkozás van a világon, ami elsüllyedt. Több millió cég, nem kevesebb! Mi túlélünk, sőt mi több, sikeresen növekedünk.

A történelem azt mutatja, hogy az egyik leghatékonyabb kiút a gazdasági válságokból - és most ez történik - az államok számára az, ha nagy infrastrukturális projektekbe kezdenek.

Így volt ez például az Egyesült Államokban, amikor az autópályák és infrastruktúrájuk építése, beleértve az úgynevezett egyemeletes Amerikát - A városon kívül élek és a városban dolgozom - segítettek a gazdasági válság leküzdésében és a munkanélküliség csökkentésében az országban a nagy gazdasági világválság idején.

Ez volt a helyzet Németországban, az 1930-as években, amikor az autópályák építése erőteljes lendületet adott az ország gazdasági fellendülésének, majd intenzív növekedésének.

Ezért hisszük, hogy a közelgő válság csak növelni fogja az államok igényét az új és hatékonyabb, nem csak közlekedési, hanem közlekedési és infrastrukturális megoldások iránt, és az "infrastruktúra" szó még fontosabbá válik, mint a "közlekedés" szó. És mi pontosan ezt javasoljuk.

A válság valószínűleg a meglévő gyárakat fogja sújtani, üzemeket és autógyártókat, mert az emberek vásárlóereje jelentősen csökkenni fog. De a logisztikai építkezéssel és a területek, országok és kontinensek területfejlesztésével kapcsolatos technológiák iránti igény csak növekedni fog, ami garantálni fogja a sikert a húrtechnológiánk sikerét.

Ennek a tendenciának vagyunk most tanúi - a technológiánk iránti kereslet évről évre csak növekszik, különösen az utóbbi időben.

Mi pedig készen állunk arra, hogy a világ legjobb uST közlekedési és infrastruktúra-technológiáját biztosítsuk minden ügyfelünknek.

*-Köszönjük szépen, Anatolij, a lenyűgöző és izgalmas interjút.
Csak sok sikert tudok kívánni Önnek a fejlődéséhez.
a vállalat és a technológia fejlődéséhez.*

Köszönöm, fejlődünk, és ezt Ön is jól láthatja.

És még ezekben a válságos időkben is felgyorsultunk, a fejlődés ütemét bizonyos szempontból.

Ami azt illeti, hogy a piacra lépés késik, ezt már elmagyaráztam.

Ez azért van, mert alábecsültem és a szakértők is alábecsülték mennyire bonyolult ez az összetett technológia és mennyire nehéz a piacra lépés. Ha fogkrémet, sört, hamburgert vagy iPhone-t árulnánk, higgye el, már milliós nagyságrendben adnánk el őket.

De a mi termékünk teljesen más. Ennek ellenére haladunk előre, és már a piacon vagyunk.

Már kaptunk és kapunk megrendeléseket, és máris pénzt keresünk rajta.

Köszönjük tehát a kérdéseket, és köszönjük minden befektetőnknek, hogy befektetett.

Csak az Önök segítségével létezőnk, dolgozunk és fejlődünk.

Csak az Önök segítségével érhetjük el ezeket a célokat, a közös emberiség, a közös civilizáció magaslatait.

Amiről mi beszélünk, az a bolygó megmentése.

És nem is magáról a bolygóról. A bolygó nélkülünk is létezni fog, létezett előttünk évmilliárdok óta, és létezni fog utánunk is.

Mi egy olyan civilizációt mentünk meg, amely egy mérnöki civilizáció, amit sokan nem értenek.

Azt hiszik, hogy a bankárok hozták létre a civilizációnkat, vagy politikusok, filozófusok és közgazdászok.

A "technokrata" vagy "technogén" szó... szitokszóvá vált. De nem a technokrácia a hibás.

Ha én készítettem egy kést, hogy kenyeret vágjak vele, és valaki fogta a kést, és leszúrt vagy megölt valakit, akkor én vagyok a hibás?

Én mérnök vagyok!

És így mindent, ami körülvesz minket, mindent, amit birtokolunk, mindent, amiből élünk, a hozzám hasonló mérnökök alkottak.

Ezért a civilizációnk mérnöki civilizáció.

És ezt az utat választotta civilizációnk körülbelül kétmillió évvel ezelőtt, amikor az első nagy feltaláló, akinek a nevét nem tudjuk ...és soha nem is fogjuk megtudni, feltalálta a tüzet, a tábor tüzet.

És nem csak arról volt szó, hogy meggyújtott valamit, hanem ez volt a kezdete a tűzön főzésnek, a hús sütésének, a bőrök kikészítésének, a fűtésnek.

Ez a kezdete annak, amiből aztán a gőzgép lett, az automobil, a belsőégésű motor, a sugárhajtómű, a rakéta.

Mindezek a hőtechnikai eljárások, még az olajfinomítás is... és hasonlók, mind az első tűzből származnak.

És ezért finanszírozzátok a mérnöki technológiát.

Ti vagytok azok, akik törődnek a jövővel, nem csak a saját jövőtökkel, hanem a gyermekeink, unokáink jövőjéért is, és a dédunokáinké.

Köszönjük szépen! Mi és én, a végsőig teljesíteni fogjuk küldetésünket, bármibe is kerüljön.