



"За умом по чужим деревьям..."

Эмилия ХАБИБУЛЛИНА, "ВиД"

Наука в сфере рыночных отношений - это, скорее, исключение, чем правило. Однако удачные примеры подобного рода все же встречаются и у нас. Недавно одну из таких бизнес-структур, укоренившихся на местной почве, - ООО "Инженерно-внедренческий центр "Инжехим" - генеральный директор ОАО "Татнефтехиминвест-холдинг" Рафинат Яруллин назвал "образцом инновационного предприятия". Дело было на ежегодном собрании акционеров нефтехимического гиганта, и вслед за лестной характеристикой в свой адрес "Инжехим" получил возможность продемонстрировать собственные достижения присутствующим руководителям нефтяных и нефтехимических предприятий. После презентации корреспондент "ВиД" обратился к директору "Инжехима" Мансуру Фарахову с просьбой рассказать о становлении "научного бизнеса по-татарстански" читателям газеты.

Мансур Инсафович - человек обманчиво флегматичный и не очень эмоциональный на фоне иных представителей бизнеса, которым доводится представлять свое предприятие на публике. Может быть, такова особенность характера человека, уже в 27 лет руководившего всеми студиями КХТИ, а может, перипетии 17-летнего существования "детища" - инженерно-внедренческого центра - сказываются.

"Инжехим" занимается наукоёмкой продукцией для сферы нефтехимии, газо- и нефтепереработки в режиме "от идеи - до реализации в металле". Профиль предприятия связан с разработкой и модернизацией тепло- и массообменного, реакционного, сепарационного и других видов технологического оборудования.

Выбор профиля

"Почему наука-то, есть ведь сферы приложения сил и повыгоднее?" - возникает естественное обывательское любопытство.

"Да я ничего другого не умею делать. В сложные времена мы пытались заняться торговлей, посредническими услугами - у нас просто не получилось", - честно признается Фарахов, которого вместе с его соратниками, несмотря ни на что, можно назвать счастливыми фанатиками.

Семнадцать лет назад группа сотрудников тогда еще КХТИ, занимавшаяся внедрением научно-технических разработок в нефтехимию, решила организовать собственную фирму. Не ради эфемерных прибылей - больше ради самореализации. Просто в какой-то момент стало до боли ясно: твоя научная деятельность - работа "на книжную полку" и внедрения идей через институт, особенно с учетом сложившейся в стране ситуации, не дожидаться.

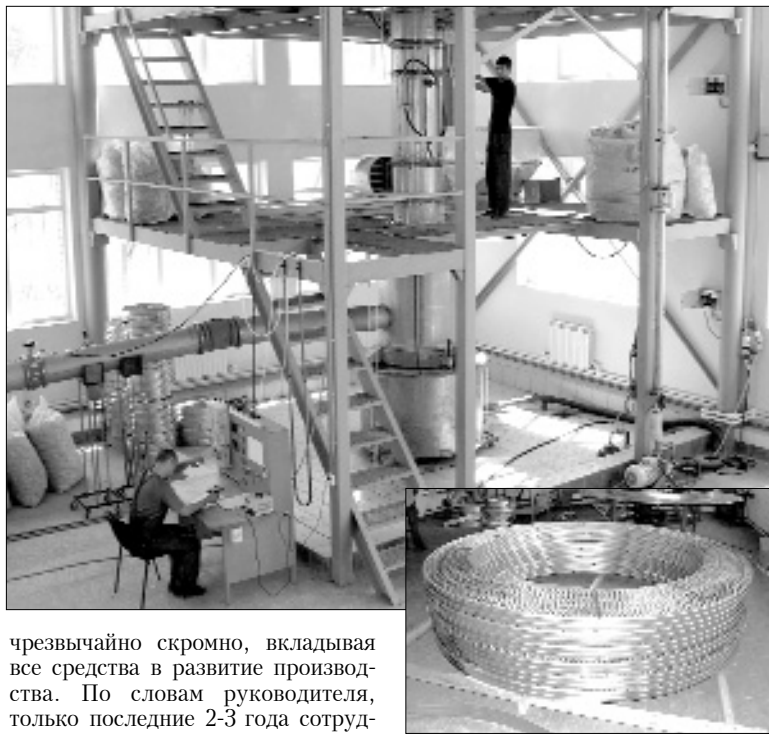
Тогда и появилась мысль организовать ИВЦ "Инжехим", идеология которого полностью отразилась в названии предприятия: внедрение инженерных разработок.

За минувшие годы маленькая научная фирма, снимающая помещения и изготавливавшая свое оборудование на различных заводах, выросла до инновационного предприятия с высококвалифицированными работниками, наилучшим программным обеспечением, с собственным специализированным производством и лабораториями.

Начало

"Предпринимателям начала 90-х годов прошлого века я бы поставил памятник, - замечает Мансур Фарахов. - Прошедшие эту школу повидали очень многое: и бандитский разгул, и безденежье, и отсутствие законодательной базы. Остались лишь сильные".

Из прозы жизни: стартовый капитал у команды под руководством доцента кафедры "Процессы, аппараты и химические технологии" КХТИ не было, поэтому первые годы работы ушли на его "сколачивание". Да и большую часть из непростого семнадцатилетнего периода "Инжехим" существовал



чрезвычайно скромно, вкладывая все средства в развитие производства. По словам руководителя, только последние 2-3 года сотрудники центра "зажили как люди".

Трудностей становления хватало с лихвой, причем не только экономического характера. К примеру, с нормативной базой по контактным устройствам - основной продукции предприятия. "Вот выпускаем мы регулярные насадки много лет, - поясняет Фарахов, - а на них ни ГОСТа не было, ни ТУ. То же самое для распределителей газа (пара), узлов ввода двухфазного питания или безкапельного отбора паровой фазы. Всю нормативную базу разрабатывали сами".

База

Территориально весь производственный и лабораторный комплекс предприятия расположен в Лаишево. Здесь на фундаменте купленных по сходной цене полуразрушенных зданий местной "Сельхозтехники" выросли производственные цеха и лаборатории. Сегодня, помимо восстановленного оборудования, производство оснащено сотней с лишним металлообрабатывающих станков, а также уникальным специализированным оборудованием собственной разработки. К ним относятся технологические линии для производства регулярной насадки, высокоскоростные штампы для нерегулярной насадки или сепарационных блоков. Все - достаточно большой производительности. А лаборатория оснащена экспериментальными стендами промышленного масштаба для исследования и оптимизации конструкций различного оборудования, используемого для переработки нефти и газа.

Постепенно на предприятии разрастался штат инженерно-технических сотрудников и "штучных" рабочих. В "Инжехиме" - полтора десятка докторов и кандидатов наук, молодые сотрудники постоянно защищают диссертации, в копилке ИВЦ более 20 внедренных собственных патентов.

И еще одна деталь, которая в итоге практически решила судьбу предприятия. Сотрудники ИВЦ "Инжехим" аттестованы в "Рос-

технадзоре" в части разработки и изготовления оборудования для химических, нефтехимических и нефтеперерабатывающих производств. А на всю выпускаемую продукцию оформлены сертификаты соответствия и разрешения на применение.

Наличие разрешительных документов с определенного момента стало необходимым условием работы на рынке, а процесс получения их достаточно сложный.

Сильные преимущества

В Татарстане предприятий, подобных "Инжехиму", нет. По стране тоже, разве что московские "Питон" и "Кедр-89", да и у тех собственное производство не налажено. Значит, можно не чувствовать гнета конкуренции?

"Со стороны российских предприятий - да, - соглашается Мансур Фарахов. - Наши основные конкуренты - зарубежные фирмы "Кох-Глитч" и "Зульцер".

С момента создания ИВЦ предприятие сосредоточилось на разработке и изготовлении регулярных и нерегулярных насадок и распределителей к колоннам, способных составить реальную конкуренцию продукции иностранцев. Что это такое - специалистам объяснять не нужно: эксплуатационные качества контактных устройств колонн напрямую сказыва-

ются на качестве продуктов нефтехимии, удельных затратах энергии и сырья и, в конечном счете, на их конкурентоспособности. Использование собственных научных разработок, современных программных средств для расчета и проектирования привело к тому, что сегодня казанская продукция не уступает зарубежной, а зачастую и превосходит ее. Подтверждение тому - не только ряд насадок, не имеющих аналогов в мире, но и более 50 ректификационных и абсорбционных колонн, оснащенных внутренними устройствами ИВЦ. Колонны успешно работают вот уже много лет.

С "Кох-Глитч" и "Зульцером" конкурировать непросто. Большие концерны могут позволить себе удешевление за счет перехода на китайские металл и рабочую силу. Но у "Инжехима", тем не менее, есть козырь, который не отобьет ни одна иностранная фирма - высокая оперативность. Сосредоточение в одних руках расчетных, проектных возможностей и изготовления позволяет ставить рекорды. "Был случай, - вспоминает директор центра, - когда от поставки задачи до реализации объекта в металле проходило 7-8 дней". Примером можно назвать распределитель к реактору гидробензина на заводе этилена "Нижнекамскнефтехим" - 10 дней. Или когда на заводе по производству бисфенола-А ("Казаньоргсинтез") внутренние устройства трех колонн были разработаны, изготовлены и смонтированы за одну неделю.

Поэтому к центру с уважением и относятся. "Инжехим" еще ни разу не подводил партнеров ни по срокам, ни по качеству работ.

Тем не менее, велик ли объем татарстанских заказов у казанского центра? Оказалось, не более 60%. "С одной стороны, мы перешагиваем местный рынок, - разъясняет Мансур Фарахов. - С другой - выход на сторону - вынужденная мера, потому что большую часть заказов, которые мы могли бы выполнить, татарстанские заказчики предпочитают отдавать зарубежным конкурентам".

В итоге взоры "Инжехима" уже сегодня обращаются к Туркменистану, Казахстану, дальнему зарубежью.

Надежными партнерами для "Инжехима" стали компании ОАО "Нижнекамскнефтехим", ОАО "Казаньоргсинтез", ОАО "ТАИФ-НК", без чьих заказов подняться казанскому центру было бы сложно. Другое дело, что можно было бы и больше...

"Нам очень импонирует подход "Газпрома", с которым мы тесно сотрудничаем - поддерживает тему Мансур Инсафович, - компания четко определила, что 70% закупаемого ею оборудования должно быть продукцией отечественного производства. Это стратегическое мышление. А иначе схема стара как мир: можно запустить тот же "Зульцер", который вначале удешевит конкурентов низкими ценами, а затем поднимет их до небес".

Идея на миллион
Сегодня "Инжехим" - предприятие, крепко стоящее на ногах. Офис в центре Казани, производственная площадка в Лаишево, вахта для сотрудников и даже возможность обеспечить жильем особо ценных специалистов - более чем говорящие показатели, это подтверждающие. Напрашивается вопрос: каков рецепт успеха научно-производственного предприятия на отечественном рынке?

"В основе всего должна лежать идея: кормит наука, а не металл. Плюс - целеустремленность", - емко ответил Мансур Фарахов. А вот продолжение-пожелание молодым бизнесменам от науки оказалось неожиданным: "Самый главный залог успеха - не ставить задачу быстро заработать деньги. Мы даже сами не заметили, как встали на ноги, нам главное было - эффективно решить техническую проблему заказчика!"

"У нас люди работают не только из-за денег. Они видят перспективу, их прельщает возможность быстрой реализации собственных идей - какая крупная фирма даст такой шанс молодому инженеру?" - задает вопрос Мансур Фарахов.

Есть еще один интересный момент в истории "Инжехима": компания никогда не брала кредитов, несмотря на отсутствие поддержки и льгот для бизнеса. Не оттого, что не хотели. Просто кредиты оказывались слишком "дорогими" для центра, который занимается наукоёмкой продукцией.

Кстати, и "удушение" налогами в "Инжехиме" считают, скорее, надуманной проблемой. Конечно, хочется, чтобы их было меньше, но если не справляешься с их бременем, значит, у тебя просто неэффективный бизнес, считают здесь.

Закономерно возник вопрос: что, по мнению производственников от науки, нужно для реальной поддержки малого бизнеса в стране? Оказалось - протекционизм государства в области распределения заказов, широко практикующийся в ряде других стран. "Мы не боимся ни тендеров, ни конкуренции, - резюмирует Мансур Фарахов. - Но ведь выполняемые нами заказы - это отчисления налогов в бюджеты, новые высокооплачиваемые рабочие места, а главное - подготовка кадров высочайшей квалификации для РТ, которые нельзя вырастить иначе, как реально привлекая к выполнению масштабных проектов"...

Близкое будущее
Развитие не прекращается, и "Инжехим" уже определил свой дальнейший путь. Он не отстает от мировых тенденций: переход от производства отдельных аппаратов к выпуску законченных технологических установок. ИВЦ "Инжехим" имеет собственные технологические разработки в области подготовки и переработки тяжелых нефтей, нефтешламов, кубовых остатков колонн. На ближайшее время ставится задача освоения производства таких установок с оформлением всех документов.

Будет ли это интересно Татарстану?

Владимир КУДРЯШОВ, первый зам. гендиректора - технического директор по производству и развитию ОАО "Казаньоргсинтез":

- О компании "Инжехим" я могу отзываться лишь положительно. Это компетентные в своем вопросе люди, тактичные, порядочные. Свои обязательства выполняют. Работают, если надо, круглые сутки. А если даже и возникают проблемные места, то пока не найдется и не будет внедрено положительное решение, они никогда не оставят заказчика. Поэтому все проекты, которые мы делали сообща (установка производства этаноламина, работа по фенолу, бисфенолу, этилену и др.), оставили нас удовлетворенными.

Табрис БУРГАНОВ, директор завода СКИ ОАО "Нижнекамскнефтехим":

- В основном я оцениваю деятельность этой фирмы положительно - процентов на 70. Например, 15-ю колонну они хорошо капитально отремонтировали. Недавно поменяли мы насадки во многих колоннах на инжехимовские. В итоге, меняя не конструкцию, а лишь контактные устройства, мы получили увеличение качества и производительности.