

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

На правах
рекламы

Ежегодно в последнее воскресенье мая представители всех отраслей химической промышленности отмечают свой профессиональный праздник - День химика. Невозможно представить сегодня мир без химической продукции, на которую сферу человеческой жизни мы не взяли. И каждый год достижения в этой области делают нашу жизнь еще богаче, разнообразнее и безопаснее, что особенно ярко видно на примере развитых стран. Роль и значение нефтехимического комплекса для нашей республики также трудно переоценить. Не случайно его сохранение и развитие – это один из приоритетов реализуемой многими годы в республике промышленной политики.

Предприятия химии и нефтехимии Татарстана, являясь в ряде случаев крупнейшими в Европе и Российской Федерации, ежегодно выходят на рынки с новыми, еще более конкурентоспособными видами продукции – синтетическими научками, новыми марками полистирилена и полистиролов различного назначения, синтети-

ческими и жидкими моющими средствами, перспективными видами легковых автомобильных шин.

В рамках республиканской Президентской программы развития нефтегазохимического комплекса на предприятиях химии и нефтехимии успешно реализуются инвестиционные проекты, направленные на производство товаров-лидеров с высокой добавленной стоимостью, на максимальное увеличение глубины переработки углеводородного сырья, снижение доли импорта в Республику нефтехимической продукции. При этом развивается межрегиональная кооперация, крепнут республиканские межотраслевые связи, изыскиваются новые сырьевые ресурсы.

Трудно переоценить значение химии в нашей жизни. Несмотря на сложность ситуации, отрасль выжила и продолжает наращивать обороты. Предлагаемые вниманию читателей материалы – дань уважения всем тем, кто задействован в химической отрасли.

«ХИМГРАД» – ПЕРВЫЙ И ЕДИНСТВЕННЫЙ

Технополис «Химград» – это современный индустриальный комплекс для малых и средних компаний в сфере химии и переработки полимерной продукции. Основная его задача – оказание резидентам полного комплекса услуг по всей цепочке создания добавленной стоимости: от стадии НИОКР до определения логистических потоков готовой продукции резидента.

Владимир ТИЛЛЬ, «ИТ»

О том, что такое «Химград», его целях, задачах и перспективах развития мы беседуем с управляющим Технополиса «Химград» Альбертом Каримовым.

Проект «Химград» для России достаточно новый. Специальная промышленная площадка, застроенная под размещение малых химических производств, – такого еще не было. Но России было заявлено пять шесть индустриальных проектов, один из них химический. Но реально существующий по международным стандартам с нашим подходом, который дошел от реального воплощения «Химграда» – первый и единственный реально существующий. Идея создания проекта технополиса появилась около трех лет назад, на основе соответствующего поручения президента республики о проработке проекта площадки для промышленных компаний, которые занимались бы переработкой полимеров. Рассмотрев различные варианты, пришли к решению о создании такой площадки на территории «Тасмы», поскольку у предприятия на тот период была масса незадействованных или малозадействованных площадок. В 2006 году вышло соответствующее положение постановление Кабинета министров, и мы приступили к работе на площадке.

- С чего начали? Ведь выбор площадки был обусловлен?

Конечно. Территория 130 га, в центре города, соседство «Оргинтеза», имеется вся инфраструктура (подстанция, водоводосточная станция и т. д.). То есть, все, что нужно, чтобы обеспечить производство. Начали с наведения порядка, инвентаризации имущества. На территории были неучтенные собственники, были неразмежеванная земля, здания были в сильно изношенном состоянии. Совместно с «Тасмой-холдингом» мы провели разацию по земельным участкам и зданиям, которые точно не будут использоваться в основном производстве, которые высвобождены или могут быть



- Если говорить о международных компаниях, с которыми мы ведем переговоры, для них нормальная практика, тем более в России, где много юридических проблем, сразу искать готовую площадку с подведенными коммуникациями, площадку индустриальных парков. Одно дело запускать производство здесь, где все организовано, или начинать в чистом поле.

высвобождены, перевели их в государственную собственность, что стало основой для создания самого «Химграда». Смотрите под таким принципом, чтобы отсеять максимально все ненужное, не оставить деструктивно для «Тасмы», чтобы сохранить ее основное производство. Параллельно с этим мы двигались по программе создания технопарка в сфере высоких технологий. Татарстан является одним из первых, где реализуется эта программа. К тому времени у нас было уже готово место для размещения площадки под проект. Мы участвовали в конкурсе, готовили заявку, обоснование, бизнес-планы для того, чтобы привлечь сюда финансирование на восстановление сетей и на строительство технопарка. Третье направление – это создание непосредственно самого бизнеса. Если для «Тасмы» это было своего рода пятим копеек в телеге, то мы приступили

на основе полученной инфраструктуры к созданию здесь нормального, прозрачного бизнеса. Понятного и урегулированного, со всеми государственными подтверждениями тарифами. Четвертый блок, который идет в продолжение к третьему, – это переговоры с новыми клиентами, с новыми компаниями. Наша задача – максимально наполнить эту площадку, каждый квадратный метр каким-то производством. Предпочтение для нас, конечно, – переработка полимеров. Это химия, но это не значит, что мы не будем пускать сюда немеханические производства. Мы и раньше рассматривали разные проекты, а сейчас, в условиях кризиса, когда каждое рабочее место тяжелее, мы не золото.

После всех утверждений в Москве началась реконструкция. Главной задачей на тот период было обеспечение надежного энергоснабжения: станция водоснабжения, электроподстанция, центральный тепловой узел, чтобы гарантировать компании круглогодично все необходимые технологические ресурсы. Это особенно важно для химических производств, где большей частью непрерывные процессы.

- Вы ищете клиентов, или они вас сами находят?

- По разному. У нас сформировалась перечень клиентов, готовых заходить на площадку. До кризиса больше было заявок, из тех, кто сам находит. Сегодня мы сами ищем клиентов, привлекаем производство, и делаем это за счет грамотной маркетинговой политики. Та работа, которую мы начали два года назад, сейчас начинает «выстремливаться». Тот клиент, с которым сегодня лишь обменялись визитками, может оказаться нашим резидентом через год-полтора. Нам важно этот поток нападать, сделать непрерывным. Процесс принятия решения предприятиями для захода на площадку промышленную площадку, долговременный.

- У вас есть потенциальные заказчиков нет выбора, или у вас есть своя изюминка? Почему они идут именно к вам?

- Нашим заказчикам есть куда пойти. Но... Если говорить о международных компаниях, с которыми мы ведем переговоры, для них нормальная практика, тем более в России, где много юридических проблем, сразу искать готовую площадку с подведенными коммуникациями, площадку индустриальных парков. Одно дело запускать производство здесь, где все организовано, или начинать в чистом поле.

Для предприятий малого бизнеса (это наши татарстанские и российские компании), которые рассматривают возможность открытия новых производств либо расширения существующих) преимущество такой площадки множество. Во-первых, нет необходимости тянуть все сети. При небольшом производстве это экономически невыгодно. Во вторых, здесь все в пределах почти шаговой доступности, и нет необходимости бегать по городу в поисках спарков, их подтверждений и согласований. Поскольку все на базе «Химграда», все делается «в одно окно».

Третье ключевое преимущество – на этой площадке обеспечена нуевая стоимость технологического присоединения по электрике. И опять же потому, что электрические сети и подстанции находятся на балансе «Химграда», у нас есть возможность и нам дана установка не брать с предприятиями плату за технологическое подключение. Четвертый момент, он специфичен для химического производства, – существует возможность создать единую технологическую цепочку, наладив между резидентами производственную кооперацию. Это значительно увеличивает эффективность всего проекта в целом.

- Ваша концепция не меняется, несмотря на кризис?

- Я даже больше скажу. Не привыкаю к «Химграду», в целом идея создания таких индустриальных площадок привлекает еще большую ценность в такие тяжелые периоды, поскольку позволяет создавать новые рабочие места и инфраструктуру, повышать объем добавленной стоимости продукции, производимой в республике, и обеспечивать благоприятный социально-экономический климат.

- Каким вы видите будущее «Химграда», когда, например, он выйдет на проектную мощность в 2012 году?

- Если говорить о ключевых параметрах по количеству рабочих мест, то мы хотим, чтобы здесь их было десять тысяч. Сейчас на площадке заняты уже три. Мы не знаем, какая будет инфляция, но по текущим ценам ожидаем порядка 16 миллиардов рублей производимой нашими предприятиями продукции.

- Что бы вы пожелали химикам в день профессионального праздника?

- Не отрываясь от реальности, – максимально быстрого восстановления рынка. Химическая отрасль – одна из тех, которая сильно пострадала от рынка. Я бы пожелал всем предпринимателям, которые работают в отрасли, не терять бодрости духа, мы все преодолеем, рынки восстановятся, победа будет на нашей стороне, я уверен и желаю всем такой же уверенности.

Технополис – это...

ХИМГРАД

одна из форм свободных экономических зон на базе интеграции высокоразвитого производства, науки и образования. Технополисы пользуются различными льготами, что наряду с развитой инфраструктурой обеспечивает эффективную разработку и внедрение современных технологий.



План технополиса



НАУЧНЫЙ БИЗНЕС ПО-ТАТАРСТАНСКИ

Кризис «очистил» ряды бизнеса. По мнению специалистов, это было неизбежно. Слишком много стало в последнее время компаний-посредников. А вот что выстояло в кризисном пекле, так это, в первую очередь, производственные.

Редакция «Известий Татарстана» задалась целью найти компанию, в которой бы органично соединились и наука, и производство, и экономика, а задачи, которые она решает, были бы направлены на повышение статуса республики.

Поначалу казалось, что такое вряд ли возможно. Но, пустившись в поиски, собрав компетентные мнения, мы нашли компанию, деятельность которой иначе, как «научный бизнес по-татарстански», не назовешь. Во всяком случае, именно так ее характеризуют ведущие специалисты крупнейших нефтехимических и нефтеперерабатывающих производств.

Ольга ВОЛКОВА, «ИТ»

ОТЛИЧНЫЕ КАДРЫ И ДОСТОЙНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

За 18 лет своей работы инженерно-внедренческий центр «Инжекхим» смог доказать, что способна татарстанская наука, соединенная с бизнесом. «Инжекхим» занимается научмикро продукцией для сферы нефтехимии, газа и нефтепереработки в режиме «от идеи – до реализации в металле». Профиль предприятия связан с разработкой и модернизацией тепло- и массобменного, реакционного, сепарационного и других видов технологического оборудования.

Как удаётся компании оставаться на плаву, несмотря на экономическую нестабильность, нужна ли подобным компаниям поддержка государства, с кем приходится конкурировать? Со всеми этими вопросами мы обратились к директору Инженерно-внедренческого центра «Инжекхим» Мансуру Фарахову.

- Мансур Инсафович, сейчас многие представители бизнеса, и начинающие, и, так сказать, продолжающие, ищут ответа на вопрос: в чем секрет успешности бизнеса? Вот, скажем, если взять вашу компанию...

- Главное условие – это хорошие кадры. Если говорить о нашем центре, то здесь собран сильный творческий коллектив. Мы есть и в том числе, пришли сюда из науки. У нас работают выпускники КХТИ, КАГИ, КТУ. Нам удалось собрать людей заинтересованных, неравнодушных, имеющих определенные задания в науке. Мы работаем в выбранном направлении уже 18 лет и уверены: как татарстанская нефтехимия является лидером в России, так мы являемся в России одними из лидеров в области разработки и поставки устройств для этого направления. В числе наших партнеров: «Сибур», «ЛУКойл», «Роснефть», «Газпром», не говоря уже о «Нижнекамском нефтехиме», «Казаньоргсинтезе» и других известных нам предприятиях. Сейчас ставим целью выход на зарубежный рынок. Первые шаги к этому уже сделаны.

- В Татарстане предпринят, подобных «Инжекхим» насколько мне известно, нет. Есть ли у вас конкуренты в России и за рубежом?

- Наши основные конкуренты – зарубежные фирмы «Ко-Глит» и «Зульцер». Они представлены в десятках стран, но сейчас пускают корни и в России. Это сильные конкуренты с хорошими связями. Конкурируют с ними непросто. Они задают нам высокий уровень продукции. Поэтому мы постоянно должны заниматься совершенствованием. Для этого у нас имеются соответствующие лаборатории, опытные установки, наши научники и техническая документация позволяют нам не отставать, а где то быть и впереди. Наш главный козырь – высокая оперативность. Сосредоточение в одних руках расчетных, проектных возможностей и изготовления позволяет ставить рекорды. В этом наши научные коллеги нам никогда не буду конкурентами, так же как и развивающийся Китай, Индия со своей дешевой продукцией. Был случай, когда от поставки задачи для реализации объекта в металле проходило 7-8 дней. Например, когда на заводе по производству бисфенола-А («Казаньоргсинтез») внутренний устройства трех колонны были разработаны, изготовлены и смонтированы за одну неделю. Недавно за 12 дней реконструированы 2 большие колонны на ОАО «НКН».

- То есть ваш центр – мобильный и оперативный...

- Верно! А задачи, которые мы решаемся, дают возможность сотрудникам развернуть весь свой потенциал. ГЛАВНОЕ, КОТОРЫЕ ЗНАНИЯМИ

– Кто стоит у истоков компании?

- «Инжекхим» образовалась в 1991 году. Создавал и стал ее учредителем я. Но в этом нет особой моей заслуги. Создать фирму ведь недалеко, важно, чтобы она жила и работала. А для этого нужно было шаг за шагом оправдывать доверие. В нашем бизнесе не скрывают ни гордости. Каждый нужно пройти и достичь. Реконструировали колонну, она должна была следующего капримента достойно проработать. На другой год тебе дадут еще колонну, ты снова должен сделать так, чтобы она хорошо работала. И тут никакая реклама не действует. Только реальные дела. Приехали люди, посмотрели, оценили твой труд, если ли реальная польза от него. В таком бизнесе, как наш, быстро ничего не делается. Все грамотировано, никакой «отребиши». Проектная документация должна соответствовать всем требованиям, а все, что ты сконструировал, должно работать. Гарантей являются наши знания, опыт. Немаловажный факт: использование самых современных достижений, самых современных компьютерных продуктов, причем коммерческих версий.

- А как же стартовый капитал?

- Его у нашей команды изначально не было. Поэтому первые годы работы ушли на его «сколачивание». Да и большую часть из непростого 18-летнего периода «Инжекхим» существовало чрезвычайно скромно, вкладывая все средства в развитие производства. Только в последние годы сотрудники центра почувствовали, что значит работать в компании, уверенно стоящей на ногах.

- И все-таки в вашем деле основной толчок для развития дает наука или практика?

- Дело в том, что я сам был доктором КХТИ и сейчас им являюсь, защищая на днях докторскую диссертацию на тему «Энергосурсосберегающие модернизации установок разделения и очистки газов и жидкостей нефтегазохимического комплекса». Работая в институте, я занимался научными разработками, которые дошли до внедрения. В науке образовался разрыв с производством, который и сейчас не устранен. У нас есть и есть хорошая прикладная наука, которая имела перспективные разработки. И в то же время промышленностью они не были востребованы. Отсутствовала заинтересованность. Обычное представление сводилось к рассуждениям: «Зачем эти новации нужны, я и так хорошо живу, получаю гарантированную зарплату. Мне с этого ничего не будет». Такая схема содержала в себе оппозицию.

У нас в то время было много работ, которые пытались внедрить, а потом все первернулись. Промышленность стала искать пути выживания. Появилась возможность выходить на предприятия со своими разработками. Стало нужны талантливые, думающие специалисты. И нам удалось собрать таких людей. Результат: у нас около 30 изобретений, более 20 внедренных патентов. У нас работают не только из денег. Сотрудники видят перспективу, их прельщает возможность быстрой реализации собственных идей: какая крупная фирма даст такой шанс молодому инженеру? Сколько выпускников, покидая стены вузов, работают не по специальности. Немало. А ведь такая мощная научная школа, как, например, КХТИ, выпускает настолько подготовленных специалистов!

- Как вы находитесь творческих сотрудников?

- В университетах. Способных ребят на потоке видно сразу. У нас они проходят строгий отбор, а дальше с удовольствием работают, получают стабильную зарплату, а главное – занимаются реальным делом. Это несравнимые ни с чем ощущения, когда ты спроектировал, например, колонну, внедрила, она заработала.

- Кому поддержку?

- Проработав столько времени в должности руководителя, кем вы себя ощущаете: экономистом, инженером, бизнесменом?

- Инженером, конечно. И горжусь этим. Звание инженера незаконно приобретено, на самом деле это очень важ