

Н. Сахарова

Журнал "Нижегородский предприниматель" (Нижний Новгород, Россия)

АНДРЕЙ ХАМУТОВ: "ФУНДАМЕНТ НАШЕГО БИЗНЕСА – ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ"

Многим известны события 25 мая 2005 г., когда в результате многочисленных аварий на подстанциях отключилось электричество в большей части районов Москвы, а также в некоторых городах Московской, Рязанской, Тульской и Калужской областях. Причиненный ущерб в результате последствий аварии оценивается в миллиард долларов. Главными причинами аварии называют изношенность оборудования и нехватку энергомощностей.

Недавний энергетический кризис, поразивший Москву, резко обозначил одно из самых больных мест современной России – повсеместный катастрофический износ оборудования. И меры по решению этой острой проблемы должны быть приняты как можно быстрее. Иначе россиян ожидают множественные техногенные катастрофы.

Для урегулирования проблемы есть два пути. Первый – полная замена оборудования, выработавшего свой ресурс. Но этот путь требует колоссальных денежных средств, которыми подавляющее большинство предприятий не располагает. Есть и второй путь – менее затратный, но не менее надежный: установка на предприятиях высокотехнологичных систем, способных не только продлить ресурс оборудования, но и предотвратить аварийность. Такой относительно безболезненный выход из тупика предлагает Саровская компания – НПП "Измерительные Технологии", сосредоточившая в себе лучшие инженерные умы России. Вот уже девять лет инженеры, в активе которых годы и десятилетия работы в оборонной промышленности, занимаются разработкой, выпуском и монтажом электронных систем диагностики и контроля вибрации.

Техногенные катастрофы можно предотвратить.

– То, что случилось в Москве, говорит о том, что в России слишком долго не вкладывали средств в обновление парка оборудования. И парк этот устарел, – рассказывает генеральный директор компании "Измерительные Технологии" Андрей Леонидович Хамутов. – И пока у нас нет возможности этот парк обновить, нужно его надежно защищать. Такие возможности дает наша аппаратура, способная качественно управлять устаревшим оборудованием, надежно защищать его, тем самым продлевая ресурс его работы. Спектр объектов автоматизации огромен. Поэтому мы вправе прогнозировать суще-



**ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ** Саров

ственный рост своих оборотов в ближайшие несколько лет. Несмотря на жесткую конкуренцию с зарубежными компаниями, свои шансы мы оцениваем как весьма неплохие.

Я и мои коллеги – все мы вышли из оборонного комплекса. Коллектив, который составил костяк нашей фирмы, отделился от известной компании "Бинар", в которой я в середине 90-х возглавлял отдел. В 1996 году мы (тогда нас было 18 человек) создали собственную фирму – НПП "Измерительные Технологии". С самого начала она развивалась с помощью собственных средств, мы рассчитывали только на свои силы. Сейчас мы крепко стоим на ногах. Наш коллектив вырос до 150 человек, которые работают в головном подразделении компании в Сарове и наших филиалах в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Саранске и Калуге.



– Расскажите подробнее о вашей продукции.
— С первых дней основания нашей компании мы занимались разработкой электронных систем диагностики и контроля вибрации, комплексов по автоматизации промышленного оборудования. Вся наша продукция связана с защитой, управлением, диагностикой крупного роторного оборудования – агрегатов 10, 100 и 1000 МВт. Сфера применения этих систем – теплоэнергетика, нефтяная, химическая и газовая промышленность, атомные станции. Подобные объекты есть в каждом городе России, поэтому география распространения наших систем весьма обширна. Это и Россия, и ближнее зарубежье, и Италия, Израиль, Китай, Африка, Индия...

НПП "Измерительные Технологии" производит весьма серьезные комплексы. Прежде чем поступить к заказчику, они проходят сложный и длительный производственный цикл. Сначала мы полностью разрабатываем все модули на производственной базе головного подразделения компании в Сарове, затем на саранском заводе "Орбита" модули собирают в системы. Готовая система проходит серьезные испытания, как на нашем оборудовании, так и на оборудовании Федерального ядерного центра. И только после испытаний мы поставляем систему на предприятие заказчика, где производим сервисные работы по монтажу и пуску. Но и на этом наше сотрудничество не заканчивается – мы сопровождаем эти системы дальше.

– Насколько велика востребованность ваших систем в России? Ведь очень многие предприятия едва сводят концы с концами...

– Есть крупные заводы, которые потребляют наше оборудование серийно: Калужский турбинный завод, Ленинградский металлический завод, Невский завод. Мы тесно сотрудничаем с "Сатурном" – это бывшие "Рыбинские моторы". Наши системы предотвращают возможность аварийных ситуаций, позволяют функционировать ветхому оборудованию, поэтому наша про-

дукция пользуется большим спросом, который год от года только увеличивается.

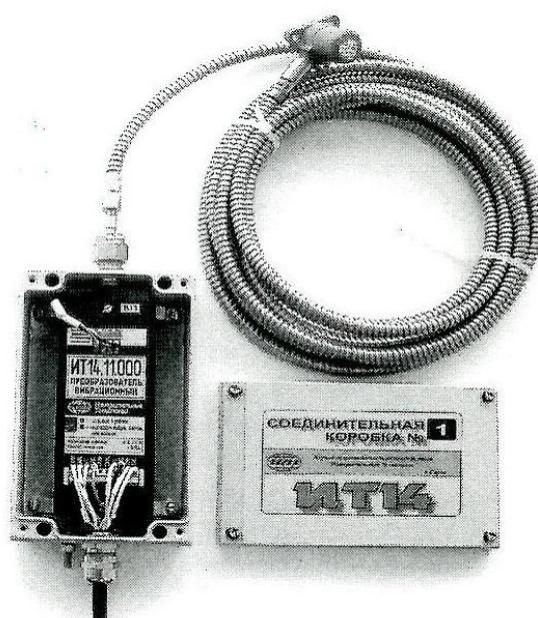
Да и мы не стоим на месте. Наши системы – очень динамичная область разработок. Достаточно сказать, что около 30 процентов всего объема единиц, которые у нас находятся в производстве, ежегодно или обновляются, или полностью заменяются. Мы разрабатываем и датчики, и электронные модули, и программное обеспечение. Вся деятельность нашей компании осуществляется в рамках единого комплекса, который ведет за собою огромное количество параллельных проектов, многие из которых являются инновационными. Кредо нашей компании – предлагать на рынок самое современное оборудование.

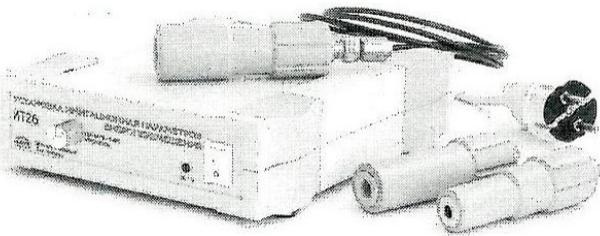
Впереди – выход на внешний рынок.

– Насколько остра конкурентная борьба на рынке данного оборудования?

– Системами виброзащиты и вибродиагностики в России занимается около семи компаний. И все они вызывают у нас серьезное внимание. Еще шаг – и группой компаний мы вполне сможем выйти на внешний рынок. Потенциал, который каждый из нас наработал в этот сложнейший постперестроочный период, не пропал даром. Разработки практически всех наших конкурентов достигли мирового уровня, а в чем-то даже превысили его. Поэтому у нашей компании, как и у компаний-конкурентов, имеется серьезный экспортный потенциал. Наша компания является одной из ведущих в России и на данный момент контролирует около 30 процентов российского рынка систем виброзащиты и вибродиагностики.

– У компании есть свои эксклюзивные разработки, ноу-хау?





– По каждому из направлений нашей деятельности мы разработали так много принципиально новых решений, что выделить конкретные ноу-хау не представляется возможным. Заниматься их формализацией – трудно и затратно. А это говорит о том, что основное богатство нашей компании заключено в людях, которые являются носителями уникальной информации и опыта.

– Каковы основные трудности, с которыми компании приходилось сталкиваться в процессе становления и приходится сталкиваться сейчас – в период интенсивного роста?

– Мы понимаем, что трудности у нас были, есть и будут. Это закономерный процесс. Любое предприятие, выступающее на свободном рынке, является живым механизмом, который проходит эволюцию, пытаясь выжить в джунглях бизнеса. Поэтому к трудностям и проблемам мы отно-

симся с философским спокойствием. Мы знаем, что все проблемы решаемы, и в будущее смотрим с оптимизмом.

– Каковы ближайшие перспективы вашего предприятия?

– Сегодня совершенно очевидно, что мы имеем комплекс сложившихся технических решений, благодаря которым успешно разрабатываем новые продукты и внедряем их. Таким образом, нашу компанию с полным правом можно назвать инновационной. Инновационные подходы к ведению бизнеса являются фундаментом нашего предприятия. Показательной являет-

ся история развития похожих компаний за рубежом. Многие из них стагнируют, занимаясь только одной отраслью, и останавливаются в своем развитии, заняв консервативную область рынка. Но если рынок закрывается, компания умирает вместе с этим рынком. Однако есть и другой путь – постоянный переход в другую, инновационную стадию. По такому пути развиваются многие лидеры мирового рынка. Например, компания "Сименс", которая постоянно занимается инновациями. В своем развитии мы ориентируемся именно на компании с таким стилем ведения бизнеса.

Мы достигли определенных успехов в своей области. Увеличение спроса на наше оборудование составляет ежегодно не менее чем 40...50 процентов. Были годы, когда объемы прирастали вдвое. Фундаментальная причина такого роста – то, что в России более 15 лет не обновлялся парк оборудования. Сейчас он в большинстве своем дошел до критического состояния. Наша компания предлагает наименее затратное решение проблемы. Деньги вкладываются не в приобретение нового оборудования, а в покупку наших механизмов, которые позволяют продлевать ресурс оборудования, а также предотвращать аварии и нештатные ситуации путем интеллектуальной защиты.

