



СТРАТЕГИЯ УСПЕХА



Андрей Хамутов

ИННОВАЦИИ
ИНЖЕНЕРОВ ИЗ САРОВА

Прогрессивные технологии, собственные ноу-хау уверенно определяют успех коллектива ООО «Научно-производственное предприятие «Измерительные Технологии» (НПП ИТ), расположенного в Саровском закрытом административно-территориальном образовании (ЗАТО) — бывшем Арзамасе-16.

Уже более десятка лет специалисты компании занимаются разработкой, выпуском и монтажом электронных комплексов диагностики и контроля вибрации, главным образом турбин, крупного роторного оборудования. Продукция фирмы связана с защитой, управлением, диагностикой агрегатов мощностью 10, 100, 1000 МВт. Сфера применения этих систем — теплоэнергетика, нефтяная, химическая и газовая промышленность, атомные станции.

Прежде чем поступить к потребителю, изделия проходят сложный производственный цикл: модули полностью разрабатываются на производственной базе головного подразделения компании, затем модули собирают в системы. Они подвергаются ответственным испытаниям как в самой фирме, так и на оборудовании дислоцированного в Сарове Российского федерального ядерного центра. И только после тщательной проверки готовая продукция поставляется на предприятие-заказчик, где НПП ИТ осуществляет также монтаж, пуск, дальнейшее обслуживание.

Индустриальные приоритеты

— Сегодня высокие технологии начинают уверенно возрождаться, и чаще всего их хранителями и носителями выступают профессионалы, вышедшие из отечественного ВПК. Вы согласны? — с такого вопроса началась беседа с генеральным директором компании Андреем Хамутовым.

— В большинстве случаев это действительно так, — отвечает Андрей Леонидович. — Сужу по той деловой атмосфере, которая сейчас царит на территории Саровского ЗАТО: «выходцам» из местной оборонки по плечу решение задач практически любой сложности.

С первых же дней основания компании мы занимались разработкой электронных систем диагностики и контроля вибрации, комплексов по автоматизации промышленного оборудования. Есть крупные предприятия, которые потребляют наши устройства серийно: это Калужский турбинный,

Ленинградский металлический, Невский завод, концерн «Сатурн» (прежние «Рыбинские моторы»).

— Каково главное «призвание» ваших разработок?

— Они предотвращают возможность аварийных ситуаций, снижают опасность функционирования изношенного оборудования, поэтому предложение находит активный отклик. Спрос на системы с маркой «НПП ИТ» увеличивается ежегодно. Были периоды, когда объемы прирастали вдвое. Причиной этому то обстоятельство, что в России долгие годы практически не обновлялся технологический парк. Сейчас он в большинстве своем дошел до критического состояния, износ достигает 70 процентов.

Наша компания предлагает наименее затратное решение проблемы. Деньги заказчиков в ряде случаев, по их выбору, вкладываются не в приобретение дорогостоящего нового оборудования, а в покупку саровских систем, которые позволяют продлевать ресурс, а также предотвращать аварии и нештатные ситуации путем интеллектуальной защиты.

Мы разрабатываем и датчики, и электронные модули, и программное обеспечение. Вся деятельность компании осуществляется в рамках единого комплекса, который ведет за собой немало параллельных проектов, многие из которых являются инновационными.

— Вопрос профессиональному предпринимателю: что, прежде всего, необходимо для начала успешного дела?

— Для освоения прогрессивных направлений, новых рынков нужны колоссальные усилия. Как правило, для того, чтобы создать что-то «свое», молодой коллектив должен... не иметь выбора, как это ни парадоксально звучит. Он обязан стремиться делать то, что умеет лучше всех. И делать это все лучше и лучше. Только в таком случае возникают новации.

Спросите любого, кто создавал свое предприятие с нуля, и услышите: необходим импульс, в том числе интеллектуальный. Для зарождения серьезной, перспективной, высокотех-





нологичной компании нужно иметь соответствующее ядро: освоить прежде не свойственные для себя вещи, собрать команду профессионалов. Это нелегко, а потому должен быть какой-то стартовый толчок.

— Кстати, как подбирали команду на старте?

— В основном, это коллеги и друзья, с кем работали прежде. Только так можно было шагнуть в неизвестность. Мы вышли из оборонного комплекса. В «премьерном» 1996 году нас было 18 человек, сейчас персонал вырос до 150 работников, которые трудятся как в головном подразделении компании в Сарове, так и в ее филиалах в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Саранске, Калуге. Особо замечу: в коллективе приживаются только те, кто соответствует его духу и устремлениям.

— Возвращаясь к теме стартового импульса: считаете ли вы, что предприятие, претендующее на место в нише высоких технологий, изначально должно иметь готовый задел?

— Безусловно. Нужно унаследовать что-то по-своему уникальное. В нашем случае применили в новых условиях собственный опыт работы внутри ядерного центра, где велись разработки в широчайшем диапазоне направлений. Мы занимались в лаборатории измерительной техники Саровского Всероссийского НИИ экспериментальной физики. Основа, фундамент — оттуда.

— Насколько широко востребована ваша деятельность?

— В последнее время появляются новые типы различных агрегатов, установок с более высоким коэффициентом полезного действия. И здесь во многих отраслях намечены грандиозные планы по переоснащению. Это вселяет надежду на то, что наша фирма без работы не останется.

Компоненты соответствия

— Не секрет, что скоро российские предприятия станут действовать по правилам ВТО. Как адаптироваться к «конституции» этой структуры?

— Главным образом — собственными инновациями, ценной интеллектуальной собственностью. Всемирная торговая организация ко всем предъявляет очень высокие требования. Понятно, это новая нагрузка, однако необходимая. Для того чтобы в глобальном мире свободно передвигались товары, надо соблюдать дополнительные правила.

Мы серьезно готовимся к переменам. В прошлом году получили сертификат ИСО-9000. Это один из основных компонентов работы по-новому. Вводится стиль управления, который непривычен для небольшой структуры. Крупным производствам, вероятно, легче, поскольку в советское время на больших предприятиях действовали специальные подразделения контроля

качества, позволявшие создавать добродушный продукт, особенно в оборонном комплексе. Теперь контроль качества становится непременным условием для всех. Малым и средним предприятиям такие службы приходится создавать своими силами и заново. Речь идет о так называемом процессном управлении, без которого работа вообще может не состояться. Экстраполируя такую ситуацию, можно сказать, что нормы ВТО этого требуют от всех.

— Что, на ваш взгляд, выгоднее — многофункциональность и мобильность предприятия или его специализация на определенной группе изделий, конкретной товарной нише?

— Специализацию можно понимать по-разному: или ориентироваться на определенный сегмент рынка, или разбрасываться по разным, что опасно для небольших предприятий, поскольку любой конкурентоспособный товар требует полной отдачи интеллектуальных, производственных и временных ресурсов, нацеленности на одну точку. Это не означает, что надо изготавливать какое-то одно изделие, необходим их комплекс, широкий модельный ряд. Только так возможен успех.

— Действуете полностью автономно или все же применяете аутсорсинг?

— Быть партнером мелкосерийной фирмы крупным предприятиям не интересно — слишком малы, невыгодны объемы заказов и поставок при очень широком ассортименте. Поэтому приходится брать на себя большинство производственных циклов. Кое-что отдаем на сторону: печатные платы, корпуса, стойки, металлические шкафы. Однако собственные ноу-хау отдавать на исполнение нельзя. Как и конечную сборку. Исключительно по конкурентным мотивам.

— Сегодня редкое производство может быть состоятельным без сервисного сопровождения собственной продукции...

— А у нас соответствующее подразделение работает практически на весь мир, поскольку изделия фирмы есть не только в России, но и в Италии, Индии, Китае, Гвинее-Биссау, Литве, Белоруссии, на Украине, во многих других государствах.

— Что видится в будущем? Полон ли портфель заказов?

— Предприятие развивается и растет вполне стабильно. Прибыль позволяет финансировать собственные разработки. Новые продукты на рынок выставляем постоянно, в течение года почти на 30 процентов обновляем номенклатуру. Это, конечно, заставляет серьезно напрягать силы, но коллектив привык работать, так сказать, в состоянии нескончаемого маневра. А это, как известно, основа инновационной деятельности.

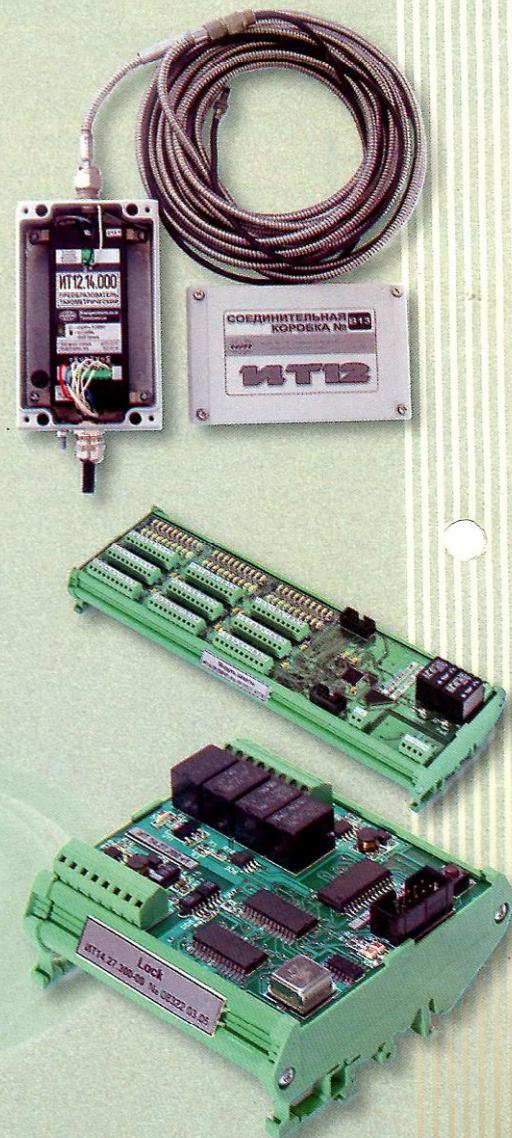
Леонид АЛЕКСАНДРОВ

ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

■ Компания является одной из ведущих по специализации в России и ныне контролирует около четверти отечественного рынка систем виброзащиты и вибродиагностики. С начала деятельности их установлено свыше четырехсот.

■ Системы, разработанные предприятием, эксплуатируются на Кольской, Курской, Ростовской, Нововоронежской атомных электростанциях, АЭС «Куданкулам» (Индия) и в Тяньване (Китай).

■ ООО «НПП ИТ» удостоено многих наград, является обладателем звания «Лидер экономики России», а также золотой медали «За высокое качество в деловой практике», диплома и медали первой степени на десятом Международном форуме «Технологии безопасности» в номинации «Системы поддержки обеспечения».



На снимках:
образцы продукции предприятия