

ШКОЛА РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Знакомьтесь: ТЭК – компания интеллектуального машиностроения



ВОСТРЕБУЕМЫЕ НОВИНКИ

– С самого начала мы не собирались замыкаться на инжиниринге, а хотели создать собственную производственную базу. Думаю, это в значительной мере и способствовало успеху, – считает технический директор НПП «ТЭК» **Сергей Хлыст**. – Компания выпускала приборную продукцию, средства автоматизации, силовую электронику. Потом нашли партнеров, с которыми начали создавать электроприводы.

Многое дало нам сотрудничество с нефтепроводчиками. По заданию объединения «Центрсибнефтепровод» стали разрабатывать «никровские» темы, интересные в целом для отрасли. Эти опытно-конструкторские работы воплотились в предметы силовой электроники, системы управления электроприводами, которые были востребованы крупными нефтегазовыми компаниями.

– Важно было вытеснить с рынка зарубежное оборудование...

– Ну, конечно, и этому помог кризис 1998 года. Спустя несколько месяцев после того, как он разразился, мы выиграли два важных тендера: в Омске, где обязались поставить для Трансибнефти удаленные от объектов блоки управления и защиты приводов, и в Томске, где задача формулировалась иначе. Здесь следовало разработать блок управления, встроенный в электропривод.

К тому времени неплохо изучили потребности нефтяников, стали готовить и выпускать для них средства автоматизации. Одна из самых востребованных новинок той поры – усовершенствованный газосигнализатор, созданный на базе выпускавшегося в Смоленске датчика. Благодаря тому, что мы полностью обновили электронику, вырос ресурс работы сигнализатора.

– И его популярность?

– Да, хотя такая продукция в рекламе уж точно не нуждалась. Зареко-

С развитием инновационной составляющей томской экономики ее «нефтегазовая» ипостась перестала восприниматься как нечто незыблемое. Оказалось, могущество сибирского региона может также неплохо прирастать и наукоемкой продукцией. Причем обе ветви нашей экономики не просто сосуществуют. Они еще и влияют одна на другую. Оказывают взаимоподдержку.

За примерами далеко ходить не надо – Томская электронная компания. На рынок нефтегазового оборудования она вошла несколько лет назад, но утвердилась там вполне основательно и взаимодействует не с какими-нибудь фирмами-однодневками, а с влиятельными и требовательными госкорпорациями. Чем же обусловлен успех?

Прежде чем ответить на этот вопрос, стоит напомнить предысторию отношений НПП «ТЭК» и предприятий нефтегазового сектора. Ведь тогда были заложены не просто основы, но и принципы сотрудничества, сохраняющие актуальность поныне.

мендовав себя в одной компании, она появлялась в других. Широкое распространение получила также созданная нашими специалистами система обработки информации для узлов учета нефти, где использовали накопленный опыт изготовления теплосчетчиков.

Почему это было важно? Акционеры крупных нефтегазовых компаний стали глубже вникать в производство, интересоваться вопросами экономики и учета, и мы к этому оказались готовы. Появились стандарты, соответствовать которым нефтяники были обязаны.

В результате вырос спрос на качественные и надежные системы учета, и мы к этому оказались готовы. Помню, в 2004 году для подразделения ЮКОСа поставили около 30-ти систем «МикроТЭК».

– Стало быть, вовремя уловили потребности нефтяников.

– Это свойство любого нормального поставщика. Чтобы заказчику была интересна продукция, ты должен знать его проблемы, отвечать на вызовы времени. Но найти новое инженерное решение – полдела, нужно его воплотить. В какой-то момент мы поняли, что создавать электронику, даже конкурентоспособную, мало. Нужно выпускать собственную готовую продукцию.

Так Томская электронная компания стала превращаться в предприятие точного или, как принято говорить, интеллектуального машиностроения. В 2005 году взяли курс на выпуск электроприводов своего производства и через год начали реализовывать на рынке электроприводы «РэмТЭК». Одновременно шел процесс сближения с металлургами.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ХОД ВЕЩЕЙ

– Им тоже потребовалось высокоточное оборудование?

– Да мало того, они прочертили такую высокую планку требований,

которая других бы обескуражила. Перечень качественных показателей, на которые нам, разработчикам, следовало выйти, превышал два десятка. Каждый показатель конкретизирован был до предела, и отклонения от них выражались в суммах, способных чувствительно ударить по карману компании-производителя.

Что ж, жесткие условия стимулируют качество. С 2003 года наша компания работает в соответствии с требованиями международной системы менеджмента качества. Однако не только это заставляло «держаться марку». Ответственный подход обусловили условия договора, при которых, скажем, сорвать срок поставки на 2–3 недели значило навлечь на себя штраф в десятки сотен евро.

– А что требовалось металлургам?

– Им нужны были крупные роботизированные комплексы. С задачей коллектив справился: претензий у заказчика не оказалось. Ну, а для нас это стало своеобразной школой рыночных отношений.

Мы осознали себя компаний, которая выросла до технологического инжиниринга, получили опыт генподрядчика. Стали братья за проекты комплексных работ «под ключ», включая строительство и полную поставку. Накопили опыт реализации значительных проектов с бюджетом не менее 10 млн евро.

Тогда и произошло основательное сближение с нефтяниками и газовиками. Наша компания поднялась на ступень, когда стало возможным говорить с ними на одном языке. Поставлять только системы обработки информации нам уже было не интересно, начали выпускать технологические установки и комплексы. Оснащение это позволяло, мы даже создали у себя лабораторию неразрушающего контроля качества.

– И тут подоспел новый кризис...

– Кого-то он заставил лихорадочно «подгонять» свои возможности под требования рынка, но мы-то делали это раньше. Еще до кризиса создали проектный институт нефтегазовой направленности. В 2007 году стали выпускать узлы учета нефти, без которых на промысле невозможно обойтись.

В общем, сказать, что кризис подвигнул активнее действовать на этом рынке, я не могу. Это был естественный ход вещей, который объяснялся проходящими в компании процессами. И недавний приезд делегации стрелевских нефтяников для нас был крайне полезен: мы нашли понимание у нефтяников по всему комплексу работ, уточнили наши позиции.

– Но к тому времени уже имелась история отточенных. Удалось же вам как-то завоевать этот рынок.

– Тут как в беге на длинную дистанцию: чтобы обойти конкурента, нужно быстрее бежать. Увидел новые предложения на рынке – сделал что-то свое, качественно, быстро. Но понятие «качественное изделие» вместительно. Прибор должен быть красив – да, техническая эстетика многое значит. Только красивый самолет, говорят, способен хорошо летать. Затем надежность, функциональность, долговечность – тоже важные качества.

И еще: мы учитываем, где и как используется наша продукция. Это же промысел – ветер, снег, перепады температуры. Нажимать на мантийным пальчиком на кнопку там вряд ли кто будет, скорее, в рукавице. Почему наши электроприводы оказались столь востребованы? С ними удобнее проектировать, вести монтаж, эксплуатировать какие-то участки. Один тип привода может обслуживать на месторождении арматуру разного типа – и будет справляться.

Дальше есть понятие регламент и нормативные документы, их требования необходимо выполнять. А есть менталитет, который нельзя не брать во внимание. Людям свойственно ошибаться, они совершают несанкционированные действия...

УЧИТЫВАЯ МЕНТАЛИТЕТ...

– И вы это учитываете при разработке оборудования.

– Ну, конечно. Только повысить его надежность за счет инженерных решений мало. Надо попытаться свести эти риски к нулю.

Что мы сделали? Дали нефтяникам бесплатно обучающие программы, чтобы каждый на компьютерном тренажере смог проверить свои знания и навыки. Для предприятий Транснефти это, кстати, тоже актуально. Еще мы сказали: в приводе смонтирован информационный модуль. Он записывает всё, что вы делаете, и сведения эти невозможно стереть. При любой аварийной ситуации можно увидеть, что выполняли до и после нее. Всё зафиксировано. Ну, а как иначе?

– Понятно, почему ваши поставки нефтяникам из года в год росли.

– Со стороны, скажу я вам, это было не очень понятно. Даже в Томске нас мало кто знал. И вдруг по объему поставок 2004 года компании ЮКОС мы оказываемся на втором месте после Сибкабеля, который поставляет продукцию давно и большими партиями. При этом мы предлагаем широкую номенклатуру изделий. И постоянно обновляем, усовершенствуем свои разработки. Используем ноу-хау...

– Что даст будущий год в плане развития?

– Он просматривается легче, чем нынешний. Мы активно работаем с металлургами, энергетиками, нефтяниками и газовиками. Готовим заделы, прикладываем массу усилий, чтобы поднять отношения с ними на более высокий уровень. Участвуем и дальше будем участвовать в тендерах.

С компанией «Роснефть», например, заключили договор по поставке электрооборудования нашего производства. Есть заказы на проекты обустройства, разработку ТЭО. Наши возможности позволяют выполнять всю цепочку – от проекта до монтажа и сервисного обслуживания или строительства «под ключ». Заказчи-

ку удобно: всё в одном месте, не надо метаться.

Вместе с тем, выходя на тендер, мы не только обязуемся выполнить условия, поставленные заказчиком. Мы даем расчеты: если сделать всё, как мы предлагаем, можно сэкономить некую сумму. Пожалуйста, выбор за вами.

– А каков годовой объем услуг для нефтяников и газовиков?

– В прошлом году вместе с работой по Транснефти он составил порядка 450 млн рублей. Сотрудничество с металлургами занимает важное место, но доля нефтяников, я уверен, будет расти – как-никак живем в нефтяном регионе. Хотя интерес у них вызвать непросто: им нужны свежие идеи и предложения, прорывные технологии.

Не буду забегать вперед – говорить о работе по выпуску нефтегазового оборудования, которая сегодня идет. Не в наших правилах обещать, анонсировать свою продукцию. Но то, что новинки, которые предложим уже к концу года, заинтересуют наших партнеров, не оставляет сомнений.

Олег МИНАЕВ

«НС»-СПРАВКА

Инжиниринговое и производственное предприятие «Томская электронная компания» создано в 1999 году. Проекты, технологии и продукция компании используются в металлургической, нефтегазодобывающей, химической, энергетической, горнодобывающей и других отраслях экономики.

НПП «ТЭК» предлагает решения и готовую продукцию по ряду направлений:

- комплексные системы измерения и учета;
- автоматизация нефтегазовых и металлургических объектов;
- системы диспетчеризации и учета производства;
- роботизированные комплексы и технологические линии;
- линии дозирования и подачи материалов;
- электротехнические комплексы;
- серийный выпуск электроприводов.

Компания обладает мощной научно-инженерной производственной базой: исследовательские лаборатории, КБ, проектные подразделения, мехцех, цех производства электроники и электроцитового оборудования, монтажно-наладочный участок, сервисная служба и другие производственные блоки.

Продукция и проекты компании создаются в сотрудничестве с фундаментальной наукой, ведущими проектными институтами и зарубежными фирмами. Качество изделий и проектов ТЭК соответствует мировым стандартам и подтверждено сертификатом международной системы менеджмента качества (ISO 9001:2000).

Опыт международного сотрудничества ТЭК основан на совместной работе с компаниями Австрии, Канады, Германии, Швеции. Среди заказчиков НПП «ТЭК» – госкорпорации «Транснефть» и «Роснефть», компании «ЛУКОЙЛ», «ТНК-ВР» и ряд металлургических комбинатов.

Компания является членом Союза производителей нефтегазового оборудования и арматуростроения.



Томская электронная компания

634040, Россия, Томск, ул. Высоцкого, 33,

тел./факс: (3822) 63-39-63,

63-38-37, 63-39-58,

E-mail: npp@mail.npptec.ru,

www.npptec.ru