

У каждого региона, считается, есть своя особенность. Если это так, воплощением томской «особости» стало научно-производственное предприятие, которое основательно утвердилось на рынке нефтегазового и металлургического оборудования, – Томская электронная компания.

Ну где как не в Томске, городе науки и образования, может выпускаться столь разнообразная наукоемкая продукция, которая пользуется спросом и у нефтяников, и у газовиков, и у металлургов. Изделия интеллектуального машиностроения марки «ТЭК» оценили не только российские потребители. За рубежом, в частности в Казахстане, они тоже обрели популярность. Компания набирает обороты, расширяет сферу услуг, ищет новые точки приложения сил. Она постоянно в движении, в поиске. А куда направлен поиск, как будет развиваться инновационная продукция ТЭК, лучше всего знают ее ведущие специалисты. Им слово.



ОТ ИДЕЙ ДО ИННОВАЦИЙ

Томская электронная компания успешно реагирует на вызовы времени

ЗРИМЫЙ СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

Технический директор Сергей Васильевич ХЛЫСТ:



– Путь инновационного бизнеса тернист. Новые идеи устаревают быстро, и, если не успел осуществить задуманное, реализовать идею в виде готового продукта и завоевать рынок, упустил шанс. Мы это знаем. Отсюда результат: выбирая между производителями, а выбор сегодня велик, те же нефтяники всё чаще отдают предпочтение нашей компании. Интеллектуальные приводы, которые мы выпускаем достаточно давно, весодозирующие комплексы и другая наша продукция имеет устойчивый спрос.

Причем экономический спад, способный вызвать растерянность, только подстегнул активность. Свидетельством тому стала проведенная недавно в компании конференция «От идей до инноваций». Такой способ кристаллизации замыслов оказался полезен. Было высказано много предложений по совершенствованию продукции, снижению издержек.

Не всё из предложенного, конечно, будет реализовано, но уже видно, что некоторые заманчивые идеи получат развитие. И это радует: коллектив не стоит на месте, проявляет активность, мыслит в современном ключе, заинтересованно относится к статусу предприятия и его продукции, овеച്ചественной в технологиях, электронике, проектных решениях.

Компания имеет восемь различных бизнес-направлений. Каждое из них работает над решением своих определенных задач. Однако при возникновении вопросов, не связанных с профилем бизнес-направления, свободные ресурсы активно привлекаются в другие подразделения.

Это дает особый синергетический эффект, когда опыт и знания сотрудников разных подразделений позволяют достичь ускорения. Направляя свободные ресурсы туда, где они все-го нужнее, компания успешно реагирует на вызовы времени. Опыт проектировщиков, например, применялся в разработке проектной документации для нефтяников и металлургов. А когда в металлургии наступил спад, инженеры, программисты, технологи сосредоточились на решении задач нефтегазового сектора.

Компания давно и успешно сотрудничает с крупнейшими металлургическими предприятиями – такими, как Нижнетагильский металлургический комбинат, Чусовый металлургический комбинат, Челябинский электрометаллургический комбинат и другие. В последние годы плотно взаимодействуем с казахстанскими партнерами. Это предприятия, входящие в холдинг «КАЗХРОМ»: ферросплавные заводы в Актюбинске и Аксу, KSP-Steel в Павлодаре. В мае этого года в городе Усть-Каменогорске открыли свое дочернее предприятие – ТОО «SMETEC», цель которого – улучшение сервисного сопровождения продукции, поставляемой в Казахстан, а это и электроприводы, и газосигнализаторы, и весодозирующие комплексы.

Создание в компании проектного института позволило выйти на новый производственный уровень – стали заниматься технологией. Один из примеров такого подхода – предложение по утилизации попутного нефтяного газа в масштабах всей Томской области. С 2008 года компания выпускает технологическое оборудование для нефтегазовой отрасли – узлы учета нефти и газа. А не так давно для нужд нефтяников, хотя и не только для них, стали развивать новое направление, связанное с энергетикой. Руководитель данного направления – известный в регионе специалист Ирек Мансурович Хафизов.

Изучив рынок, мы убедились, что по интеллектуальным потребностям

он достаточно ёмкий. Сложная наукоемкая продукция тут востребована. Однако начали с относительно простого: предложили блоки сопротивления нагрузке ГТС, которые разработали наши специалисты. Эта продукция не уступает по качеству зарубежным аналогам, но по цене в два раза дешевле. Естественно, предложение заинтересовало и нефтяников.

Вообще, качество изделий, инженерных и проектных решений – один из важных факторов роста. Потому и не ослабевает интерес к продукции ТЭК, что она отвечает всем современным требованиям рынка. Ну и сжатые сроки. Например, сейчас выполняется договор на поставку блоков сопротивления для Ванкорского месторождения, жесткие условия, по срокам которого строго соблюдаются.

Это серьезное преимущество. Плюс сервисное обслуживание: заказчик не должен думать ни о чем, кроме своей основной работы. Высокий уровень сотрудничества необходимо сохранять и до, и после поставки – в этом мы абсолютно уверены.

ПОСТАВКИ ДЛЯ СЕВЕРЯН

Заместитель технического директора, начальник электромонтажного управления ТЭК Ирек Мансурович ХАФИЗОВ:



– Круг задач, которые решает наше подразделение, широк. Это электромонтажные и пусконаладочные работы, шеф-монтаж, а при необходимости и поставка оборудования. То, что проблемами

энергетики стало заниматься уже известное предприятие, сыграло свою роль. Мы выиграли крупный тендер компании «Роснефть» на поставку блоков сопротивления северянам.

В чем тут проблема? Нефтяники

выходят на месторождение, где предусмотрены автономные источники энергоснабжения, и видят, что в начальной стадии эксплуатации энергии вырабатывается больше, чем необходимо. А избыток чреват перебоями в сети, которые в условиях промысла недопустимы. Возникает необходимость снять нагрузки в сети, стабилизировать питание с помощью блоков сопротивления.

Российские поставщики не поставляют оборудование для такого класса напряжения, а зарубежное дорогое и не подходит по срокам поставки. Столкнувшись с этим, нефтяники сформулировали задачу, и она была решена нашими специалистами. Первые два блока сконструировали, изготовили и представили заказчику за полтора месяца. Мало кто из разработчиков в нашей стране был способен продемонстрировать такую оперативность. Но сотрудничеством с нефтяниками работа управления ограничиваться не будет. Планируем, изучив рынок, выходить на «большую энергетику», предлагая свои квалифицированные услуги. Ведь если конструкторская составляющая, скажем так, в отрасли и присутствует, то в части электромонтажных работ конкуренции почти нет. Занять эту нишу – наша задача.

ОТВЕЧАЯ ЗА КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Заместитель технического директора, начальник проектно-технологического отдела Владимир Иванович ГОНТАРЬ:



С предприятиями горно-металлургического комплекса «ТЭК» сотрудничает уже около 12 лет. Разрабатывали и поставляли металлургам разные виды продукции: системы весодозирования и подготовки сырья, подачи материалов от одного производственного звена до другого.

Это были комплексные автоматизированные системы, которые «вписывались» в технологический процесс и значительно повышали его эффективность. Они применялись при производстве ферросплавов, чугуна и стали. Сначала брали готовое оборудование и оснащали его, используя свои разработки. Потом пошли дальше: стали выпускать узлы и целые конвейерные линии, опираясь на сотрудничество с одной шведской компанией. Такая линия была смонтирована на Нижнетагильском металлургическом комбинате.

Логика развития этого направления привела, по сути, к классическому инжинирингу. Нам стали поручать очень сложные задания, оговаривая, чтобы все этапы – от проектирования до поставки оборудования, включая АСУ ТП, – наша компания брала на себя. Заказчику это удобно: он получает крупный объект «под ключ». А мы выступаем генеральным подрядчи-

ком, координируем все виды работ и отвечаем за конечный результат.

Такая модель сотрудничества применялась на многих предприятиях и не только российских: в последние годы стали активно развиваться отношения с казахстанскими металлургами. Среди наших партнеров – и мощные металлургические комбинаты вроде Нижнетагильского, и менее крупные, но известные в стране и за рубежом, как, например, Каслинский завод художественного литья, для которого мы проектировали и выпускали линию формочной смеси. Это связи, которыми компания дорожит.

КОМПЛЕКСНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Заместитель технического директора, руководитель проектного института ТЭК Раиль Ямалеевич ХИСМАТУЛИН:



Проектное направление существует в компании много лет. Около 250 человек – третья часть сотрудников ТЭК –велиинженерно-конструкторскую и проектную работу задолго до создания института. Но она была раздроблена по семи разным бизнес-направлениям.

Когда заказы от металлургов упали и возникла ориентация на нефтегазовый рынок, сотрудники компании сосредоточили основные усилия на этом направлении. В компании появился проектный институт, основу которого составили специалисты, получившие опыт в стенах давней кузницы кадров – ТомскНИПИнефти.

Но рынок проектных услуг в регионе не очень большой, войти туда с комплексным проектированием было непросто. Поэтому мы взяли ориента-

цию на другие регионы и не ошиблись. Сразу после создания института было выиграно три тендера на проектирование для компании «ТНК-ВР». Речь шла о разработке проектов обустройства объектов Красноленинского и Талинского месторождений, а также ТЭО по утилизации попутного газа.

Месторождения крупные: одно из заданий было связано с реконструкцией центрального пункта сбора нефти мощностью около 10 млн тонн. Проектирование реконструкции, кстати, уже завершено, получено положительное заключение экспертизы.

Нефтяники заинтересованы в ускорении сроков, снижении затрат, а это возможно, в частности, при использовании блочно-модульного оборудования. Соответственно, в этом направлении развиваются и проектные решения. Другая черта времени: оптимизация регламентов. Введение новых технологических норм и стандартов в нефтегазовой сфере отразится на проектных работах: государство уходит от излишней регламентации, и это нормальный процесс.

Необходимо сказать и о практике выполнения работ. Заказчику мы предлагаем не просто услуги по разработке того или иного проекта, а комплексное проектирование. Оно включает документацию как на основные объекты, так и на всю инфраструктуру: трубопроводы, связь, автодороги, подъездные пути, ЛЭП и прочее. Глубокое погружение в проблематику позволяет оптимизировать затраты и добиваться наилучшего решения задачи.

Благодаря такому подходу коллектив института завоевал уважительное отношение со стороны такого взыскательного заказчика, как «ТНК-ВР». А это, скажу откровенно, многого стоит.

Олег МИНАЕВ

«НС»-СПРАВКА

Инжиниринговое и научно-производственное предприятие «Томская электронная компания» было создано в 1999 году. Направления его деятельности: предприятия металлургической, нефтегазодобывающей и нефтехимической отраслей, энергетические и горнодобывающие.

Компания обладает мощной научно-инжиниринговой и производственной базой. НПП «ТЭК» предлагает решения и готовую продукцию по следующим направлениям:

- комплексные системы измерения и учета,
- проектирование объектов нефтегазовой отрасли,
- автоматизация нефтегазовых и металлургических объектов,
- технологические линии дозирования и подачи материалов,
- серийный выпуск электроприводов,
- серийный выпуск приборов контроля, учета и управления, включая газоанализаторы, системы управления дозаторами и др.
- роботизированные комплексы и технологические линии,
- системы диспетчеризации и учета производства,
- электротехнические комплексы.

Продукция и проекты ТЭК создаются в сотрудничестве с фундаментальной наукой, ведущими проектными институтами и зарубежными фирмами. Компания имеет большой опыт международного сотрудничества (Австрия, Канада, Германия, Швеция).



НПП «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