

Мы дорожим отношениями с нашими заказчиками

Интервью с генеральным директором ОАО «НИПОМ» Игорем Викторовичем Леонтьевым

Свою историю компания НИПОМ начала 50 лет назад и подошла к рыночной экономике как завод по производству автоматизированных систем управления технологическими процессами. В 2001 году на предприятии произошла смена собственников, сейчас собственники — физические лица, нижегородцы.

Акцент в развитии предприятия сделан на производство электротехнического оборудования, которое сначала разрабатывалось для газовой отрасли, в дальнейшем — для нефтеперерабатывающей и нефтедобывающей отраслей, для атомной отрасли и большой энергетики. Выпускаемое предприятием оборудование используется и в других отраслях Российской Федерации, таких, например, как горнообогатительная, металлургическая, производство цемента.

— Какие глобальные цели у НИПОМ?

— Электроснабжение строящихся объектов. Для этого мы создаем производства электротехнического оборудования, выполняем полный комплекс услуг для заказчика, от формирования задания, проектирования, производства, монтажа и до сдачи объекта в эксплуатацию.

— В чем заключается философия вашей компании? Какова ее стратегия, концепция развития продукции, услуг?

— Философия простая — максимально, в комплексе, все заботы и проблемы заказчика взять на себя.

Применяя мировой опыт ведущих производителей электротехнического оборудования, мы производим высококачественное оборудование по доступной цене. Но это не значит дешево, это значит — за реальные деньги выдать максимальный функционал и наивысшее качество. Это комплексный подход по работе с клиентом, принцип «одного окна». Клиент обращается к нам и получает полный комплекс услуг по электроснабжению: либо по капитальному строительству, либо по реконструкции электросетей предприятия.

Стратегия развития предполагает максимальный охват всех рынков и отраслей РФ и ближнего зарубежья. Причем везде, где проходят реконструкция и капитальные электрооборудования, электросетей, капитальное строительство генерирующих предприятий, электросетевых предприятий и промпредприятий, крупных холдингов и концернов.

— По какому принципу организовано



Образование:

Высшее, Горьковский политехнический институт закончил в 1988г

Опыт работы:

от мастера до генерального директора. В должности генерального директора в общей сложности — 13 лет, на руководящих должностях разного уровня компаний — 18 лет. Есть семья, дети.

Хобби:

горные лыжи, авто.

построение: как бизнес-структура, эшелонированная по дивизионам с выделенными финансовыми потоками или по производственному принципу — вертикаль от проекта до изделия? В каком направлении планируете развиваться?

— Структура предприятия со времени создания и реорганизации компании в 2001 году меняется в зависимости от изменения спроса, потребности рынка и в последнее время компания стала оказывать услуги по проектированию электроснабжения промышленных объектов до 110 кВ и выше, услуги по монтажу и пуско-наладке и сервисному обслуживанию. Соответственно, появились такие подразделения как проектный институт, строительно-монтажное управление, управление сервисного обслуживания электрооборудования. При освоении новых рынков появились новые структурные подразделения и в производственном секторе, такие как производство средневольтного оборудования, производство комплектно-трансформаторных подстанций.

Принцип построения оргструктуры — вертикально-горизонтальный: при централизованном управлении у нас есть и относительно самостоятельные бизнес-направления. Совершенствование идет как по отдельным бизнес-направлениям, так и в комплексе всей структуры предприятия.

— В чем ваше конкурентное преимущество?

— ОАО «НИПОМ» — небольшое, но мобильное предприятие, способное оперативно приспосабливаться к быстро меняющимся условиям. Наша компания быстро развивается в разных направлениях, что позволяет ей опираться на те бизнес-единицы, которые реально приносят прибыль, не упуская нишу, которые временно находятся в упадке. Это позволяет иметь постоянный спрос, держать всех заказчиков в поле зрения и



информировать их о возможностях нашего предприятия.

— За последние 10 лет в стране росте энергопотребления на уровне 2,7% в год ввод новых мощностей не превышал 1,0%. Энергохозяйство страны интенсивно стареет. Как, по-вашему, это отразится на энергобезопасности страны и вашем бизнесе?

— Действительно, парк оборудования изношен на 80%. По некоторым объектам срок эксплуатации превышает срок службы в 2-3 раза. Оборудование находится в плачевном состоянии. Если владельцы генерирующих и электросетевых компаний откроют инвестпрограммы и будут повышать энергобезопасность своих компаний, и соответственно, страны в целом, то спрос на наше оборудование вырастет. Таким образом, мы получим дополнительную возможность зарабатывать, к чему мы интенсивно готовимся.

— Почувствовали ли вы кризис и какие первоочередные меры предприняли для уменьшения его влияния?

— Наше предприятие выполняет услуги и поставляет оборудование для энергетических отраслей и отраслей народного хозяйства, инвестпрограммы которых заморожены, поэтому и наши объемы работ соответственно упали. Мы активизировали маркетинговую работу на всех рынках и расширили свое влияние в смежных областях,

стали активно участвовать в тендерах. А также стали браться за работу, которая не представляла для нас раньше интереса. После проведения аудита мы снизили затраты, пересмотрели условия поставок комплектующих. Комплектующие, в основном, закупаются за рубежом, изменение курса валюты значительно повлияло на себестоимость выпускаемого оборудования и на прибыль предприятия. При этом мы не проводили глобальных увольнений и сокращений, взяли курс на интенсификацию труда во всех подразделениях, перераспределение трудовых ресурсов.

— Известно, что в стране качество ремонтов объектов энергоснабжения оставляет желать лучшего. В 2007 году повторные ремонты для устранения дефектов проводились в первый месяц эксплуатации: на Тюменской ТЭЦ-2, Кармановской, ВерхнеТагильской и Шатурской ГРЭС — по 4 останова на каждой электростанции; на Рефтинской, Томь-Усинской, Троицкой ГРЭС и ТЭЦ-26 Мосэнерго — по 2 останова, Сургутской, Каширской ГРЭС и Новосибирской ТЭЦ-5 — по 1 останову. Общий срок повторных ремонтов этих энергоблоков в 2007 году составил около 100 суток. Это показатель низкой квалификации персонала, неполноценного ремонта и некачественной инженерной диагностики. Как вы оцениваете качество ремонтных работ, произведенных вашей компанией?

— Все ремонты выполняются в рамках регламентов, разработанных нашим предприятием, и в рамках договоров, заключенных с заказчиком. Качество ремонтных работ проверяется заказчиком. Также в центре менеджмента качества есть служба, которая инспектирует выполняемые работы на объектах. Эти инспекции проводятся на разных стадиях выполнения работ, в том числе и после ввода в эксплуатацию оборудования. Это позволяет иметь объективную оценку выполняемых работ. Недочеты в работе бывают всегда и везде. Нарекания со стороны заказчика мы стараемся выполнять в рамках отведенных сроков и устранять в процессе выполнения работ. Поэтому после выполнения работ нареканий и рекламаций мы не получаем.

— В электроэнергетике важно знать историю предыдущих ремонтов, что нельзя обеспечить при частой смене подрядчиков. Квалифицированный шеф-персонал нужен



не только во время плановых работ, но и при контроле текущего состояния оборудования. Случайные подрядчики и ангажированные посредники не позволяют обеспечить надежность. Оценка деятельности ремонтных организаций по стоимости отдельных плановых работ — это шаг назад от собственного и мирового опыта. Необходимо как минимум пятилетние договоры на техническое обслуживание с ответственностью за надежность и эффективность работы оборудования на весь межремонтный период. Есть ли у вас долгосрочные договоры о сотрудничестве и техническом сопровождении оборудования?

— Практика долгосрочного сотрудничества всегда полезна как для подрядчика, так и для заказчика. Заказчик и подрядчик имеют надежного партнера, который знает оборудование, узкие места, может всегда предупредить аварийный случай и в рамках планово-предупредительных ремонтов провести сервисное обслуживание, что должно исключить внештатные останова, которые могут приводить к техногенным катастрофам. Подрядчику в нашем лице также выгодно иметь долгосрочные договоры, — это позволяет максимально изучить объект заказчика, оперативно реагировать на внештатные ситуации, в плановом порядке проводить сервисное обслуживание, минимизировать затраты на обслуживание и персонал, оптимизировать работы по конкретному объекту, рассчитать затраты, связанные с сервисным обслуживанием в долгосрочной перспективе.

— Взаимодействуете ли с предприятиями атомной отрасли, и по каким направлениям?

— Взаимодействуем и довольно активно. Изготавливаем и поставляем низковольтные комплектные устройства (НКУ) на атомные электростанции. Дальше планируем расширение номенклатуры поставок — это системы возбуждения для синхронных двигателей и системы постоянного тока, и участие в работах по монтажу электрооборудования.

— Чем привлекаете вы молодежь, перспективой, зарплатой, жильем, соцпакетом? Взаимодействуете ли вы с вузами и

принимаете ли участие в подготовке для себя специалистов?

— Хотя возможности нашей компании невелики, тем не менее, мы являемся одним из лидеров в Дзержинске и Нижегородской области по предоставлению соцпакета. Пока мы не можем предоставлять отдельное жилье нашим сотрудникам, но в перспективе планируем. Активно ведется обучение, повышение квалификации персонала, предоставлена возможность получения второго высшего образования, а также вечернего и заочного. В этом году совместно с Дзержинским политехническим институтом открыли базовую кафедру, что позволяет привлекать молодых специалистов и максимально адаптировать студентов к рабочим условиям на предприятии. Таким образом, мы получаем практически квалифицированного специалиста по нашему профилю, а также подготовленного специалиста для эксплуатации нашего оборудования у заказчиков.

— В каких специалистах больше всего нуждаетесь и как их подбираете?

— Мы развивающаяся компания и нам нужны специалисты разных профилей. Это проектировщики, конструкторы электротехнического оборудования, квалифицированные электро-монтажники-сборщики, электро-монтажники для строительно-монтажного управления. Больше всего мы нуждаемся в специалистах среднего звена: мастера, прорабы. Стараемся выбирать лучшие кадры, которые представлены на рынке труда. Также активно проводим обучение внутри компании.

— Какие информационные технологии внедряете в работе? Какие системы автоматизированного проектирования используете?

— На предприятии внедрена система управления ресурсами — система класса ERP II, которая позволяет планировать все переделы выполнения заказа от проектирования до монтажа оборудования, в том числе сервисные и ремонтные работы на объекте заказчика. Проектирование и конструирование проводится с использованием соответствующих программных продуктов, которые увязаны в единую автоматизированную систему.

— Производится ли у вас НИОКР?

— Все оборудование, которое выпускается на ОАО «НИПОМ», разработано собственными силами. Если расшифровать название «НИПОМ» — это научно-исследовательское предприятие общего машиностроения. В самом названии содержится уже суть предприятия. Изначально мы ведем научно-исследовательскую деятельность. Результат этой деятельности — патенты, разработки и изобретения, которые нашли свое применение именно в продукции ОАО «НИПОМ», реализованы в таких изделиях, как системы возбуждения для синхронных двигателей, системы постоянного тока и другие. В структуре предприятия есть научно-исследовательский центр, в состав которого входит отдел разработки и другие отделы, которые проводят исследования и разработки по утвержденному плану НИОКР. Ежегодно на основании этих планов составляется бюджет, мы финансируем разработки из собственных средств.

— Как организована у вас патентная работа. Какие патенты, сертификаты наиболее ценны для вашей компании?

— Все наши разработки защищены патентами, и выделить какой-либо патент очень сложно, так как для предприятия любое изобретение архиценно. Наличие патента означает, что никто до Вас это еще не делал, эта работа просто бесценна.

— Как вы продвигаете свою продукцию и услуги?

— В России, да и во всем мире самым эффективным продвижением продукции, в том числе сложного оборудования, является продвижение через отношения. Причем, отношения не продаются. Мы очень дорожим отношениями с нашими заказчиками. Если отношения сложились, то они доверительные и долговременные. Если не складываются, мы пытаемся понять, почему и пытаемся достичь доверия. Это касается и выполнения услуг, и производства продукции. Можно сказать, что работа на рынке — это боевые действия, так как рынок сжался, а количество игроков на нем не уменьшилось.

— Из тех проектов, которые вы реализовали, какой принес вам наибольшее удовлетворение?

— Наибольшее удовлетворение мне принес проект, который называется «НИПОМ».



Визитка предприятия

ОАО «НИПОМ» — завод по производству электротехнической продукции, решающий комплекс задач по реконструкции, модернизации и капитальному ремонту систем распределения и управления электроэнергией, от проектирования до сдачи объекта «под ключ», и последующему обслуживанию.

В состав завода входят проектный институт, научно-исследовательский центр, управление сервисного обслуживания электрооборудования, специализированное монтажно-наладочное управление и промышленный комплекс по производству электротехнической продукции.

ОАО «НИПОМ»
606007, Россия, г. Дзержинск,
Нижегородская область,
ул. Зеленая, 10
e-mail: office@nipom.ru
http://www.nipom.ru

