

Константин Шишкин

Своя ниша на мировом рынке

Как частная высокотехнологичная компания стала крупнейшим на территории СНГ экспортером вакуумной техники и поставщиком технологий для продуктов Apple.



ВЛАДИМИР ШИРИПОВ

Председатель совета директоров Группы компании «Изовак»

В прошлом году Министерство промышленности провело несколько семинаров для директоров белорусских предприятий по теме четвертой промышленной революции, или, как ее еще называют, «Промышленность 4.0». Представителям крупных заводов рассказывали о 3D-печати, анализе больших баз данных и других кажущихся невероятными вещах, а в их глазах читалась такая тоска... И где-то даже неверие, что весь этот «космос» в принципе может прийти в нашу страну в обозримой перспективе.

Между тем, новый промышленный уклад уже давно медлен но, но верно формируется в Беларуси. За последнее десятилетие как-то почти незаметно у нас начала создаваться вполне современная отрасль точного приборостроения. И представлена она вовсе не гигантами индустрии, а небольшими динамичными частными hardware-компаниями. И пусть они не могут похвастаться миллионами тонн «отгруженной» продукции, но зато наукоемки и высокотехнологичны. А их изделия поставляются на конвейеры крупнейших транснациональных корпораций, таких как Apple, Samsung, Sharp, Saint-Gobain и др.

Группа компаний «ИЗОВАК», созданная в 1992 г. специалистами одной из научных лабораторий Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники (бывший РТИ), - из их числа. Ее продукция сегодня успешно работает в России, странах Юго-Восточной Азии, Европе и Северной Америке.

О «ЖЕЛЕЗЕ» И КРЕАТИВНОСТИ

«ИЗОВАК» специализируется в области тонкопленочных технологий, которые в настоящее время являются основой современной микро- и оптоэлектроники, сенсорной техники и альтернативной энергетики. Особенно эффективна эта технология при необходимости придать поверхности возможность выполнять специальные функции.

- *Тонкопленочные покрытия можно встретить буквально везде, - рассказывает соучредитель и Председатель совета директоров группы компаний Владимир Ширипов.- Возьмем, например, этот монитор. При его*

изготовлении использовано пленочное напыление, которое сегодня заменяет стеклянные защитные фильтры - те, что раньше устанавливались поверх экрана и портили дизайн. Или знаменитый iPhone, где наша технология применяется при производстве сенсорных панелей и элементов видеокамер. Так, сейчас производители электротранспорта столкнулись с дефицитом литий-ионных аккумуляторов. Это действительно серьезная проблема, так как литий – достаточно редкий металл, его не случайно называют «белая нефть». К тому же в открытой среде он еще и опасен, так как горит не хуже напалма! А применение тонкопленочных литий-ионных аккумуляторов позволяет решить эти проблемы: они не горят, не реагируют с водой и работают при температурах от -40 до +150°C. Да, пока такие технологии - нишевые, потому что еще достаточно дорогие. Но они уже есть! Помните, сколько стоил самый обычный мобильный телефон 20 лет назад. А сколько теперь? Такое же будущее, я уверен, ожидает и эту разработку.

Пример «ИЗОВАКА» - нечастый в наших реалиях случай успешной монетизации передовой научно-технической разработки. Начав с «чистой науки», талантливые ученые и инженеры вскоре поняли, что только лишь выполнять заказы по нанесению покрытий - значит, ограничивать развитие бизнеса и круг клиентов. Так появилась идея создания под набиравшим известность брендом уникального вакуумного оборудования, ионных источников, техники распыления и соответствующего программного обеспечения. Сегодня все это стало реальностью. Правда, большая часть «железа» производится не в Беларуси, а в Азии, но все остальное - от чертежей до сборки и окончательной настройки - полностью наше, родное! Причем «ИЗОВАК» не ставит цель тиражировать пусть и удачные, но однотипные приборы. Каждый станок продается фактически как уникальный проект. Максимальный тираж одного изделия за все эти годы не превысил 10 единиц. То есть оборудование изготавливается под потребности конкретного заказчика, которому также предоставляется технология нанесения покрытия, гарантируется установка и отладка оборудования, техническое обслуживание, обучение специалистов. В результате потребности заказчика закрываются на 100%.

- Мы сильны, прежде всего, мозгами, - уверен Владимир Ширипов. - У нас классные разработчики «железа» и айтишники. Но нам, я считаю, не надо тягаться с Востоком с точки зрения массового выпуска. Там специалисты, может, не такие креативные, но зато упорные они будут работать на износ, чтобы, например, уменьшить себестоимость на полцента. Это достигается настолько кропотливой работой, что мы на такое часто просто не способны. Мы - другие по менталитету. Наша сильная сторона - креативность. Поэтому мы должны заниматься разработкой, нишевым производством, созданием чего-то нового.



КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА - КАЧЕСТВО И СРОКИ

Сегодня в «ИЗОВАКе» в Беларуси работают около 170 человек. Половина из них так или иначе задействованы в научно-исследовательской деятельности и разработках. Вообще, интеллектуальная собственность - один из самых важных активов компании. Сегодня ее разработки защищают несколько десятков международных патентов. Да и компания теперь уже не одна, а целых четыре! Решение о разделении бизнеса было принято по причине углубляющейся специализации подразделений. Теперь ООО «ИЗОВАК» занимается разработкой

и производством вакуумного оборудования, ООО «ИЗОВАК Технологии» - R&D (т.е. НИОКР), а также изготовлением оптических элементов и сервисом по напылению покрытий. Сфера ответственности СООО «Изотек-М», созданного совместно с тайваньскими партнерами, - металлообработка, или «железо». И, наконец, «ИЗОВАК Тайвань» (ИТС) - это своего рода маркетинговый центр. Он обеспечивает продвижение на азиатском рынке, в частности, в Китае, Японии, Южной Корее и Малайзии. Кроме того, компания осуществляет закупку и поставку в Беларусь сложнocomпонентной базы.

И совсем не беда, что потребителей столь высокотехнологичной продукции, которую производит «ИЗОВАК», в Беларуси практически нет. Безусловно, есть единичные поставки в институты Национальной академии наук. Но в целом для страны очень позитивно, что почти на 100% Группа компаний ориентирована на внешние рынки. А это в свою очередь накладывает отпечаток на все «ступеньки» бизнеса...

- Работа с крупными иностранными корпорациями требует от нас прежде всего скорости реагирования, - говорит В. Ширипов. - Нужно все делать качественно и быстрее конкурентов. Например, ни один серьезный клиент не станет разговаривать с тобой о долгосрочном контракте, пока не увидит образец изделия, которое собирается изготавливать на твоём оборудовании, т.е. пока ты ему не докажешь, что можешь производить оборудование, полностью соответствующее его техническому заданию. Если его что-то не устраивает, то приходится делать образцы еще и еще, и все это - за свой счет и в максимально сжатые сроки. Зато если ты попал в цепочку поставок, например, по продукту Apple, то будешь дорожить своим статусом и ни на шаг не отступишь от утвержденной технологии. Потому что это гарантированные заказы! Если, к примеру, средняя единица вакуумного оборудования с технологией на российском рынке, где товары производятся, как правило, ограниченными партиями, стоит от 200 до 400 тыс. долл., то машины, которые мы поставляли для изготовления сенсорных панелей для iPhone, - уже миллионы долларов.

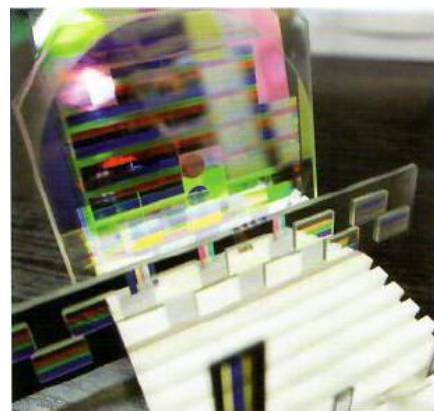
КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ



За 26 лет ГК «ИЗОВАК» выросла из небольшой лаборатории в крупнейшего на территории СНГ экспортера вакуумной техники. И, как говорит Владимир Ширипов, не только техники, но и готовых производственных линий. Как показывает опыт работы компании, зачастую клиенты заинтересованы купить не единичный станок, а полностью оснащенный цех или даже завод, чтобы запустить его в максимально сжатые сроки.

- Планов у нас много, - говорит Председатель совета директоров ГК «ИЗОВАК». - В ближайшее время планируем переехать в собственное здание. Единственное, что беспокоит с прицелом на перспективу - это дефицит грамотных инженерных кадров, который с каждым годом становится все острее. В советское время белорусские учебные заведения выпускали достаточно специалистов инженерно-конструкторского профиля, но в 1990-х - начале 2000-х спрос на них на рынке труда резко упал. С уменьшением набора студентов сократился и преподавательский состав. Сегодня спрос на эту категорию работников уже опережает возможности системы образования, а появляющиеся в наших вузах новые технические программы больше ориентированы на ИТ, а не на hardware. Поэтому все участники рынка решают проблему дефицита инженерных кадров как могут. Мы, например, несколько лет назад инициировали создание образовательного центра в БГУИРе и приглашаем наиболее толковых студентов на практику с перспективой трудоустройства. Кроме того, сейчас появилось много разработок на стыке инженерных

проблем и других наук, например, физики и химии, и мы договорились с БГУ о создании совместной лаборатории. Но все это не решает проблему кардинально. Если ситуация не изменится, я не удивлюсь, что через несколько лет мы начнем завозить в Беларусь из Китая не рабочих, а инженеров...



Группа компаний «ИЗОВАК»
220040, г. Минск
ул. М. Богдановича, 155-907
Тел.: +375 (17) 293-18-42 (43)
Факс: +375 (17) 293-18-45
e-mail: info@izovac.com
www.izovac.com