

ТРУДНЫЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕМ НЕМЕДЛЕННО, НЕРЕАЛЬНЫЕ – ЧУТЬ ПОГОДЯ



Николай КОШОВЕЦ, председатель правления, генеральный директор ЗАО «Северодонецкий ОРГХИМ»

*В любых делах, в вопросах разной сложности
Подход к проблеме должен быть один:
Желанье – это тысяча возможностей,
А нежеланье – тысяча причин.*

Закрытое акционерное общество «Северодонецкий ОРГХИМ», отмечающее в июне текущего года свой полувековой юбилей, имеет богатую историю, неразрывно связанную с развитием химической промышленности СССР. Сотрудники компании принимали участие в строительстве и вводе в эксплуатацию более 500 химических производств на территории 14 союзных республик и зарубежных стран – Афганистана, Болгарии, Венгрии, Чехословакии, Германии, Кипра, Китая, Северной Кореи, Кубы. В настоящее время предприятие занимает ведущие позиции на рынке специализированных услуг по инженерно-техническому сопровождению строительства и реконструкции объектов химической, нефтехимической и нефтегазоперерабатывающей промышленности.

Как это ни парадоксально, но сегодня «Северодонецкий ОРГХИМ» более известен за пределами Украины, чем в нашей стране. География объектов компании охватывает страны СНГ и Балтии, а также ряд государств дальнего зарубежья.

Ты помнишь, как все начиналось...

Бурное развитие химической промышленности в 50-60 годах прошлого века послужило предпосылкой создания в СССР профильных строительно-монтажных и инженерно-технических организаций.

Северодонецкое отраслевое производственное управление (СОПУ), основанное в 1960 году, являлось крупнейшим подразделением Государственного Союзного инженерно-технологического треста «ОРГХИМ». Персонал управления, в составе более 1000 инженерно-технических сотрудников, был представлен специалистами с профильным

LEADER OF INDUSTRY

DIFFICULT PROBLEMS ARE SETTLED IN NO TIME IMPOSSIBLE ONES – AFTER A WHILE

Photo: **Mykola KOSHOVETS**, General Director of Closed Joint Stock Company Severodonetsky ORGHIM
Nikolay AZAROV, Tehnikal Director of Closed Joint Stock Company Severodonetsky ORGHIM

Celebrating its semicentenary in June of the present year, Closed Joint Stock Company Severodonetsky ORGHIM has the wealth of history closely related to the development of chemical industry in USSR. The Company's staff have taken part in construction and commissioning of more than 500 chemical plants both in the 14 union republics and in the foreign countries: Afghanistan, Bulgaria, Hungary, Czechoslovakia, Germany, Cyprus, China, North Korea, Cuba. At present time the Company holds the leading position in the market of engineering and technical maintenance, construction and reconstruction

of the plants in chemical, petrochemical, gas processing and oil refining industries.

Ironically, but Severodonetsky ORGHIM is better known far outside its own country than in Ukraine. The plants geography encompasses the CIS and Baltic States and number of foreign countries as well.

The curtains go up...

The rapid growth of chemical industry in 50-60th of the last century gave an impulse to the establishing of specialized construction-and-erection and engineering-and-technical organizations.

Founded in 1960, Severodonetsk Industry Production Directorate (SOPU) was the biggest subdivision of the State National Engineering Technological Trust ORGHIM. The Directorate's staff of more than 1000 engineering-and-technical employees were the degree professionals with great experience in practical activity.

During the first four years the newly founded Directorate's personnel together with employees of USSR chemical plants and Industry Institutes commissioned 30 ammonia, urea, methanol, nitric acid, ammonia nitrate plants in Cherkassy, Shchekino, Ionava, Fergana, Nevinomyssk, Salavat, Dorogobuzh.



Николай АЗАРОВ, технический директор
ЗАО «Северодонецкий ОРГХИМ»

высшим образованием и богатым опытом практической деятельности.

В течение первых четырех лет работы специалистами вновь созданного управления, совместно с сотрудниками химических предприятий СССР и отраслевыми институтами, было введено в эксплуатацию 30 производств аммиака, карбамид, метанола, азотной кислоты и аммиачной селитры в Черкассах, Щекино, Ионаве, Фергане, Невинномыске, Салавате, Дорогобуже.

К середине 80-х общее количество объектов, введенных в действие с участием СОПУ, достигло пятисот. Затем на смену бурному развитию химпрома пришла стагнация, далее начался спад. Количество проектов строительства новых химичес-

ких производств резко сократилось. СССР медленно, но неминуемо двигался к переломному моменту в своей истории.

Николай Кошовец, вставший у руля предприятия в этот непростой период, столкнулся проблемами, аналогичными проблемам большинства руководителей того времени.

«В начале 90-х было сложное время, – вспоминает Николай Владимирович, – спад производства, разрыв налаженных хозяйственных связей, полное отсутствие развития. Я не могу сказать, что для нашего предприятия остро стоял вопрос выживания. Однако нужно было думать о том, как работать в новых условиях, как с максимальной эффективностью использовать наш уникальный инженерный и творческий потенциал».

Необходимость успешной деятельности в условиях рыночной экономики предопределила изменение формы собственности предприятия. Государственное подчинение в те годы стало своеобразным «тормозом», не позволявшим оперативно реагировать на изменения рынка, устанавливать гибкую ценовую и маркетинговую политику. Поэтому в 1996 году посредством приватизации предприятие было реорганизовано в Закрытое акционерное общество «Северодонецкий ОРГХИМ».

«При изменении формы собственности учитывалась исключительно стоимость основных фондов. Главное богатство – кадровые ресурсы и интеллектуальный потенциал – осталось за границами расчетов» – рассказывает Николай Кошовец. – «Акционерами новой компании стали более 100 наших сотрудников. Мы и сегодня сохраняем данную структуру ЗАО, которая позволяет стимулировать и поддерживать в компании атмосферу творчества и заинтересованности рядовых сотрудников в конечном результате своего труда».

В середине 90-х перед руководством стояла задача определения новых направлений развития компании. Большинство руководителей советских предприятий не были готовы к работе в условиях рынка, многие предприятия и вовсе прекратили свое существование. Основным фактором, во многом предопределившим тогда дальнейшее развитие нашей компании, стало наличие опыта работы за рубежом. Мы были не понаслышке знакомы с самой современной техникой, передовыми технологиями и методами работы зарубежных компаний. Возможно, именно данное обстоятельство позволило нашему предприятию практически безболезненно адаптироваться к новым условиям.

Мы посещали международные выставки и отраслевые конференции с целью получения самых последних сведений о текущем состоянии рынка, новых разработках и технологи-

By the middle of 80th the total number of plants having commissioned with the help of SOPU reached 500. But the development of chemical industry gave place to stagnation, followed by recession. Great number of new chemical plant construction projects dropped off. USSR was inevitably drifting to the crucial point in its history.

Having inherited the helm, Nikolay Koshovets faced the problems similar to those ones of the most managers at the time.

“The beginning of 90th was a very difficult time,” – said Nikolay Vladimirovitch. – “Decline in production, broken economic ties, lack of development. I can't go so far to say that there has been an acute problem of surviving for our company. But we had to think how to work in the new conditions, how to use effectively our unique engineering and creative potential”.

To ensure successful activity in the conditions of market economy the company has been forced to change its ownership. At the time the public ownership hindered devel-

opment of the enterprise not allowing to establish flexible pricing and marketing policy and to respond on the market changes immediately. Therefore in 1996 the enterprise was privatized and reorganized into the Closed Joint Stock Company Severodonetsky ORGHIM.

“Only the value of fixed assets was considered when there was a change of ownership. But true wealth of the company – our human resources and intelligent potential – was not taken into account,” – says Nikolay Koshovets. – “More than 100 of our employees became the shareholders. We still have the same structure of ZAO which allows us to create and maintain the encouraging atmosphere for our employees to be interested in final result of their work”.

“In the middle of 90th the problem faced by management was the selection of the new development directions. Most directors of soviet enterprises were not ready for the harsh climate of the market, and a

lot of enterprises dissolved. The further development of our company at the time was largely predetermined by the work experience abroad. We had a firsthand knowledge about modern equipment, advanced technology, and methods of work of foreign companies. Perhaps, it was this fact that let our company have painlessly adapted to the new conditions.”

“We visited the international exhibition and the industry conference to gather the latest information about the current market situation, innovations, and best practice at market economy conditions. This information was considered in terms of application in our day-to-day activity to optimize the Company's business processes. In addition, foreign methods required the adaptation to the local conditions accounting for our post-soviet mentality.”

“So, that was our way to form gradually, and in some respects instinctively, the Company's outlook and development strategy. While a lot of enterprises invested



ях, обмена опытом работы в условиях рыночной экономики. Полученная информация рассматривалась с точки зрения применения в нашей повседневной деятельности с целью оптимизации бизнес-процессов компании. При этом западные методики необходимо было адаптировать к местным условиям с учетом нашей постсоветской ментальности. Вот так, постепенно и во многом интуитивно, формировалось наше мировоззрение, а вместе с ним – новая стратегия развития компании. В те времена, когда многие вкладывали средства в земельные ресурсы и недвижимость, мы сделали ставку на интеллект и создали систему, позволяющую предприятию успешно функционировать и развиваться в современных условиях. Учитывая в своей деятельности тенденции развития ключевых сегментов рынка, сегодня мы способны гибко реагировать на любые изменения рыночной ситуации».

«Уже в начале 90-х мы обратили внимание на рост и перспективы развития нефтегазовой отрасли, – рассказывает технический директор ЗАО «Северодонецкий ОРГХИМ» Николай Азаров. – Правильно оценив ситуацию, а также приняв во внимание наш инженерный потенциал, мы пришли к выводу, что «Северодонецкий ОРГХИМ» может занять достойную нишу в этой новой для компании области деятельности. Опыт работы в химической промышленности – одной из самых сложных и ответственных отраслей – дал нашим сотрудникам возможность достижения высокого уровня организованности,

ответственности и, разумеется, профессиональной компетентности. Полученный багаж знаний и опыта позволил нам достаточно быстро освоить специфику нефтегазовой отрасли. В дальнейшем мы убедились в правильности выбранной стратегии развития. Сегодня нашими клиентами являются ведущие нефтегазовые и химические компании СНГ и Балтии, а также дальнего зарубежья: ЛУКОЙЛ, Газпром, Роснефть, Татнефть, ТНК-ВР, Нефтегаз Украины, КазМунайГаз, Еврохим, Акрон, АНЕМА, Naftogaz India и многие другие».

Lifelong learning

Результаты работы компании за последние 15 лет подтвердили правильность и высокую эффективность выбранной стратегии развития. Сегодня «Северодонецкий ОРГХИМ» активно работает в химической, нефтегазоперерабатывающей отраслях. Компания принимает участие в проектах обустройства нефтегазовых месторождений, строительства объектов транспортировки и хранения углеводородов и химической продукции, а также в реализации программ утилизации попутного нефтяного газа.

«Главная ценность компании – ее коллектив, более 500 профессионалов, специализирующихся в различных сферах инженерной деятельности», – говорит Николай Кошовец. – «Я хочу выразить искреннюю благодарность всем сотрудникам предприятия, чей неоценимый вклад во всех областях нашей большой, сложной и увлекательной работы дает предприятию возможность развиваться, двигаться вперед и преодолевать любые препятствия на пути к цели».

Несмотря на высокую квалификацию и богатый практический опыт сотрудники компании находятся в постоянном процессе обучения и повышения квалификации. Руководители и ведущие специалисты предприятия – постоянные участники крупнейших международных форумов, отраслевых выставок и конференций. «Северодонецкий ОРГХИМ» имеет свой учебный центр, на базе которого сотрудники компании проходят внутрифирменное обучение в соответствии с программами собственной разработки.

«Расширение географии деятельности компании и укрепление деловых связей с западными партнерами предъявляют к нашим сотрудникам новое требование – владение английским языком, который является языком международного общения» – продолжает Николай Азаров. – «Сегодня на предприятии действуют группы обучения английскому языку для менеджеров высшего и среднего звена, а также для инженерно-технического персонала. Это – не роскошь, а ве-

in land resources and real estate, we played an intellect card and created the system that allows the company to work successfully under present-day conditions. Basing our activity on the development trends of key market segments, we are capable to respond quickly and flexibly to any changes in market situation.»

“In the beginning of 90th the oil-and-gas industry growth prospects did not escape our attention,” – says Nikolay Azarov, the technical director of Severodonetsky ORGHIM ZAO. – “Having sized up the situation and taken into consideration our engineering potential, we reached the conclusion that Severodonetsky ORGHIM would be able to take worthy place in this new field. Chemical industry background of our specialists allowed them to show the high level of responsibility, reliability, and, of course, professional competency. Our experience let us gain oil-and-gas industry specific knowledge rather quickly.”

“Later we saw that chosen development strategy proved to be correct. The

leading oil-and-gas and chemical companies of CIS, Baltic and other foreign countries are our Customers now. Among them: LUKOYL, Gasprom, Rosneft, Tatneft, TNK-BP, Ukraine Neftegas, KazMunayGaz, Eurochem, Akron, ANEMA, Naftogaz India, etc.”

Lifelong learning

The results of company work over the last 15 years have confirmed efficiency of the chosen development strategy. Severodonetsky ORGHIM works in chemical, petrochemical, gas processing and oil refining industries. The Company takes part in oil-and-gas field facility construction, hydrocarbon handling and storage units construction, implementation of the programs of associated petroleum gas utilization.

“People are our Company’s true wealth. They are more than 500 professional specialists of high qualification in different field of engineering activities, – says Nikolay Koshovets. – I want to express profound gratitude to all Company’s staff. Their in-

valuable contribution in our big, difficult and interesting work affords the Company to develop, move forward and overcome any obstacle on its way.

Despite their high qualification and great experience our personnel are constantly in process of training. The top-management and lead specialists of the Company are permanent participants of the biggest international forums, industry exhibitions and conference. Severodonetsky ORGHIM has its own training center where our staff undergo in-company training accordingly with the proper programs’.

“Geography expansion in rendered services and cooperation with foreign partners demand second knowledge skills, as English is a language of international communication. We have arranged English training courses in our company, and our top and middle-level managers, as well as technical staff are taking classes several times a week. The fluent English now is essential requirement of the market and necessary condition for meeting our strategic objectives.

ние времени. Свободное владение языком является необходимым условием достижения наших стратегических целей».

Желанье – это тысяча возможностей...

Полвека для предприятия – много это или мало? Пожалуй, здесь, как и в людских судьбах, есть смысл брать в расчет не просто временные отрезки, а их насыщенность новыми событиями, вехами и достижениями.

Оглянувшись на путь, пройденный ЗАО «Северодонецким ОРГХИМ», можно с уверенностью сказать, что предприятие по праву является полноправным участником рынка специализированных инженеринговых услуг в химической и нефтегазовой промышленности, способным на равных конкурировать с мировыми лидерами в данной области. «Северодонецкий ОРГХИМ» является Лауреатом Всеукраинского Конкурса «Лидер топливно-энергетического комплекса», Лауреатом VII Международного Академического Рейтинга популярности и качества «Золотая Фортуна» в номинации «Ведущая инженеринговая компания СНГ», членом Союза промышленников и предпринимателей Российской Федерации, членом Союза Инженеринговых Компаний Республики Казахстан.

Компания имеет филиалы и отделения в Российской Федерации и Республике Казахстан. Право выполнения всех видов работ подтверждено государственными лицензиями и разрешениями уполномоченных органов Украины, Российской Федерации, Республики Казахстан, Республики Узбекистан. Система Менеджмента Качества предприятия сертифицирована по стандарту ISO 9001:2008.

«За прошедшие 50 лет с участием наших специалистов введено в эксплуатацию более 1000 объектов по всему миру» – говорит Николай Кожовец. – «И каждый из них является ключевым, поскольку знаменует собой определенный этап развития предприятия. Представителей западных фирм при виде нашего послужного списка искренне удивляет факт наличия на постсоветском пространстве инженеринговой компании со столь богатым опытом и высоким уровнем квалификации. Сегодня «Северодонецкий ОРГХИМ» ни в чем не уступает ведущим западным компаниям. Комплексный подход в сочетании с высокой квалификацией персонала дает нам возможность предложить Заказчику надежные и экономически выгодные инженерные решения на всех этапах реализации проекта – от инвестиционного замысла до ввода объекта в эксплуатацию.



Далее я хотел бы привести высказывание известного американского специалиста по рыночным отношениям Р.Джея: «Неудачники продают то, что они могут делать, те, кто добивается успеха, делают то, что они смогут продать». Ключ к успешному развитию любой компании – постоянный поиск, совершенствование и движение вперед. Если предприятие или отдельные его сотрудники чувствуют себя комфортно до такой степени, что перестают работать над собой, ставить перед собой новые цели, искать новые решения и направления деятельности – предприятие останавливается в развитии, за чем неизбежно следует крах.

Мне часто задают вопросы об экономическом кризисе и его влиянии на деятельность нашей компании. В ОРГХИМе любые разговоры на тему кризиса запрещены. Я уверен, что именно в такие непростые моменты предприятия проверяются на прочность. Изменение внешних условий – это всегда вызов. В этом смысле 2009 год был для нас полезным, за этот год мы изменились, стали сильнее. В компании созданы новые подразделения – проектный институт «ОРГХИМ проект» и офис управления проектами. Подобная диверсификация бизнеса дает возможность, несмотря на сложную экономическую ситуацию, не только сохранить, но и существенно укрепить позиции предприятия на рынке».

Валентина БЫКОВА

Desire means opportunity

How much is half a century for a company? Perhaps, one should take into account not only time periods but the number of new events, milestones and achievements.

Looking back at the path travelled by Severodonetsky ORGHIM, it is safe to say that the Company is justly considered the full participants of the market of engineering services in chemical and oil-and-gas industry and the decent competitor for the worldwide leaders in this sphere. Severodonetsky ORGHIM is the Laureate of the All-Ukrainian competition "The Leader of fuel and energy complex", the Laureate of the 8th International Academic Rating of popularity and quality of "Golden Fortune" in nomination "Leading engineering company in CIS", the Member of the Russian Union of Manufacturers and Entrepreneurs, the Member of the Engineering Companies Union of the Republic of Kazakhstan.

The Company has branches in the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan. It has operating licenses and permits issued by the authorized bodies of Ukraine, Russia, Kazakhstan, Uzbekistan. Company's Quality Management System has been certified in accordance with ISO 9001:2008.

"Over the past 50 years more than 1000 plants have been commissioned with the participation of our specialists," – says Nikolay Koshovets – "Each project is crucial for us, as each plant means new stage of the Company's development. The representatives of foreign companies are genuinely surprised that there is such experienced and competent company at the post-Soviet space. Now Severodonetsky ORGHIM is as good as leading foreign companies. Combination of complex approach and high qualification of our personnel lets us propose to Customer the reliable and economic engineering solution at every stage of project implementation – from investment to commissioning."

"I would like to quote the American market specialist R. Jay who said that successful people produce what they can sell. The key to the development of any company is a continuous state of exploration. If an enterprise feels comfortable and stops working at self-improvement, setting new objectives, searching new solutions and directions of activities, it will not be able to reach new levels and end up in disaster."

"I am often asked about the crisis and its influence on our company. But we decided not to speak about the crisis in ORGHIM. Difficulties test all the companies, changes of economic environment are always the real challenge. So, in this respect 2009 was very useful for us as we managed to become stronger. We have created new subdivisions – ORGHIM Design institute and Project Management Office. Such diversification will give us an opportunity not only retain, but strengthen our market position despite difficult economic situation."

Valentina BYKOVA