Игорь Малыхин, ГК «Миррико»: «В таких условиях инвестировать не хочется»

Как производитель из Татарстана, планирующий миллиардные инвестиции в ОЭЗ, столкнулся с сопротивлением «родных» проверяющих органов

Компании «Миррико», входящей в число крупных производителей реагентов и компонентов для нефтегазохимической отрасли, несмотря на стремление развивать бизнес в РТ, приходится бороться не только с конкурентами — об этом сообщил генеральный директор ООО «Миррико менеджмент» Игорь Малыхин. О том, как компании из Казани удается выдерживать конкуренцию с мировыми химическими гигантами и почему бизнес, созданный двумя татарстанцами, 17 лет только растет, предприниматель рассказал «БИЗНЕС Online».

Игорь Малыхин — генеральный директор ГК «Миррико»

«МЫ НИКОГДА НЕ ХОТЕЛИ БЫТЬ СЕРЕДНЯЧКАМИ»

— Игорь Александрович, как вы начали заниматься бизнесом?

— Начали бизнес с партнером еще в далеком 1996 году. Мы сами из Бугульмы, он химик, я управленец, и, так или иначе, постоянно находились возле нефтяной отрасли. Поэтому когда в 1999-м к нам обратился один из знакомых, попросив, чтобы мы сделали ему химический реагент для поставок в «Татнефть», мы за это дело взялись. Только что закончился кризис 1998 года, цены на нефть росли, в нефтяной отрасли начался подъем, и мы эту волну в нефтянке старались поймать.

В 2000 году основали фирму, которая сейчас именуется группой компаний «Миррико».

Сначала было простое желание заработать деньги, без всяких стратегий. Мы направили усилия сначала на производство одного реагента, потом на трейдерскую составляющую и расширили линейку поставок, а потом купили крупный производственный актив.

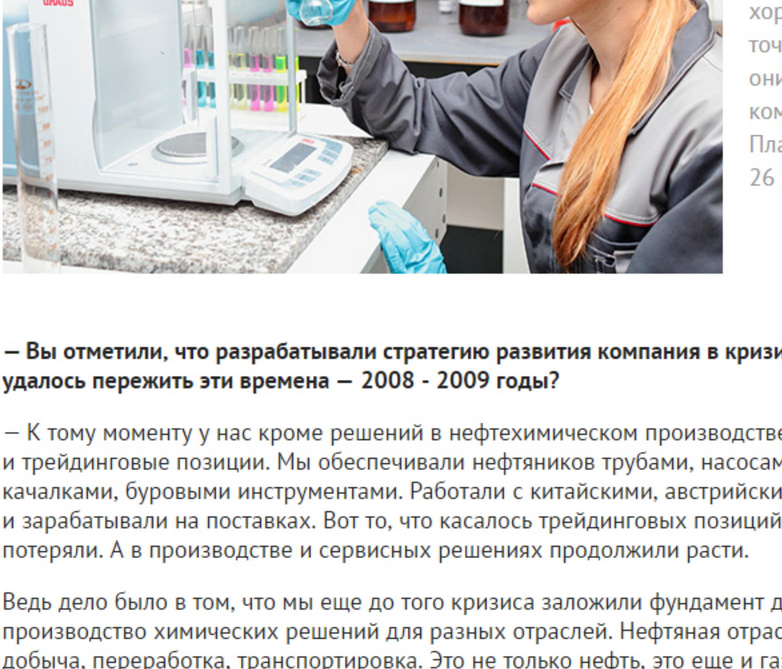
Первую стратегию разработали в 2005 году. На тот момент поставили цель: к 2010 году стать лидерами в нефтепромысловой химии. До 2008 года рынок в этом сегменте активно рос, но еще раньше мы поняли, что есть другой более крупный сегмент — сервисный.

Заказчику нужно было больше сервиса, и мы стали предлагать больше решений в этой области.

В результате объявили, что хотим быть сервисной компанией. и в разгар кризиса 2009 года начали создавать стратегию с помощью консалтинговой компании KPMG — уже тогда была уверенность в том, что грядет следующая волна роста в нефтяной отрасли.

Мы никогда не хотели быть просто середнячками, а как минимум войти в тройку лидеров рынка. При этом нужно помнить, что конкуренты на нашем рынке — это не только российские компании, но и иностранцы. А чтобы победить иностранцев, нужно быть на голову их выше.

Я считаю, что именно наши инвестиции в систему управления, в обучение в школе MBA, которое прошла вся наша команда топ-менеджеров, привели к тому, что у нас сейчас есть.



«В 2014 году было разработано 6 новых продуктов, а по итогам 2016 года было создано 14. Из них 9 не просто хорошо сделаны с точки зрения химии — они сразу же начали коммерциализироваться. План на 2017 год — 26 новых продуктов»

— Вы отметили, что разрабатывали стратегию развития компания в кризисные годы. А как удалось пережить эти времена — 2008 - 2009 годы?

— К тому моменту у нас кроме решений в нефтехимическом производстве были еще и трейдинговые позиции. Мы обеспечивали нефтяников трубами, насосами, зарубежными качалками, буровыми инструментами. Работали с китайскими, австрийскими компаниями и зарабатывали на поставках. Вот то, что касалось трейдинговых позиций, мы в те годы потеряли. А в производстве и сервисных решениях продолжили расти.

Ведь дело было в том, что мы еще до того кризиса заложили фундамент для нашей компании — производство химических решений для разных отраслей. Нефтяная отрасль разнообразная: добыча, переработка, транспортировка. Это не только нефть, это еще и газ, конденсат. Мы старались для всех сегментов дать свое предложение. В нашем портфеле также металлургическая отрасль, горно-обогатительная и добыча угля.

Сегодня в России нет компании, которая бы, как и мы, давала предложения для каждого сегмента нефтяной промышленности и других отраслей. У нас есть конкуренты по отдельным направлениям, но чтобы кто-то предоставлял настолько широкий спектр — таких компаний просто не существует в России.

Собирая выручку с нескольких направлений, мы можем инвестировать в разработку серьезные финансы. Конечно, с точки зрения инвестиционных возможностей тяжело тягаться с иностранными компаниями, но, когда ты работаешь в стране, когда ты понимаешь специфику этого рынка, это большое преимущество. Ведь у зарубежных компаний исследовательские центры находятся не в России, поэтому с коммуникацией возникают проблемы. Наше же конкурентное преимущество — быстрые решения, которые мы можем генерировать для заказчиков. В этом и есть наша уникальность.

С 2008 года мы активно стали заниматься брендом «Миррико». Сейчас профессиональные участники рынка знают, что компания «Миррико» — это лидер в области химических решений для нефтяной отрасли в РФ.

ГК «Миррико» презентовала роботизированный комплекс MARTin на апрельской венчурной ярмарке в рамках конкурса IV Russian Tech Tour и вошла с этим проектом в Топ-25 самых перспективных технологических компаний России по версии экспертов конкурса

КРИЗИС КАК НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА

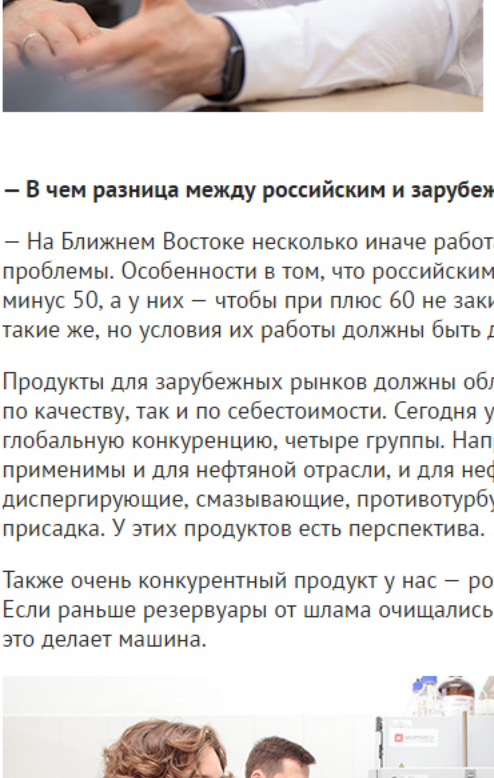
— Что с компанией происходило в очередную волну кризиса — в 2014 - 2015 годы, которые для многих бизнесов стали периодом поиска новых моделей существования?

— Эти годы показали, что сервисная стратегия, которую мы приняли ранее, нуждается в доработке. У заказчиков сложилась непростая ситуация: с одной стороны — девальвация рубля и подорожавшие решения от иностранных компаний, с другой — заказчики испытывали огромное давление с точки зрения цены на нефть, когда стоимость снижалась со 100 до 30 долларов за баррель и ниже. Этот дисбаланс, естественно, отразился на наших заказчиках и привел к тому, что они стали сами выполнять сервисные работы, не отдавая их сторонним компаниям. Того роста, который был у нас ранее, мы больше не ощущали.

С 2014 года мы изменили стратегию, переведя фокус внимания с сервиса на производство химии, и начали это делать на своих действующих площадках, одна из которых располагается недалеко от Альметьевска. Мы используем и контрактное производство — на химических предприятиях в Тольятти, Дзержинске, Нижнекамске. Часть заводов, с которыми мы работаем, находится в Башкирии.

За счет организации производства снизили себестоимость и предложили более интересные цены заказчикам, которые, несмотря на кризис, готовы были платить за наши продукты.

Это позволило нам не только остаться на рынке, но и расти дальше. Для компании «Миррико» эти годы действительно стали временем возможностей. Например, в 2016 году мы выросли на 30 процентов. Сегодня мы производим то, что конкурентоспособно в мировом масштабе. Мы работаем с «Сибуром», «Газпромом», «Башнефтью», выходим и на рынки стран СНГ — в Узбекистан, Казахстан. Ведутся переговоры по сотрудничеству с Оманом, Саудовской Аравией и рядом других ближневосточных государств. К 2020 году мы поставили себе цель достичь выручки в 15 - 20 миллиардов рублей. Это сравнимо, например, с выручкой лидера российского рынка моющих средств казанской компанией «Нэфис».



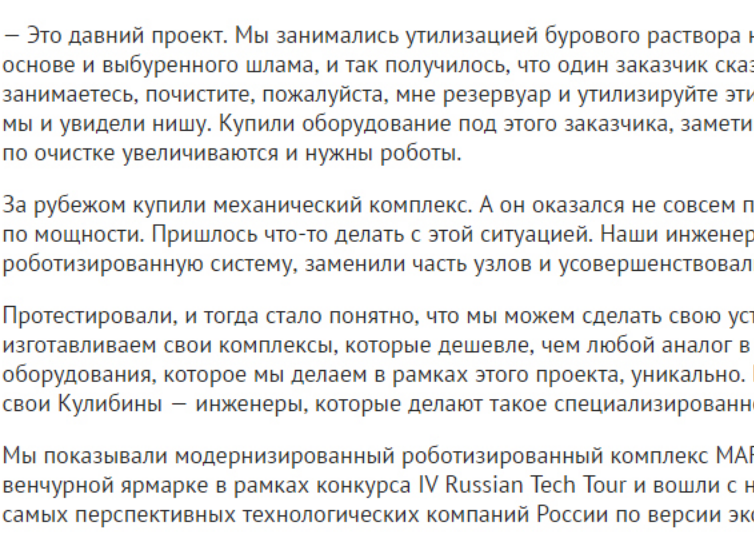
«Наша задача — дальше продолжать развивать бизнес. Правда, теперь, скорее всего, станем делать инвестиции более осторожно и взвешенно»

— В чем разница между российским и зарубежным рынком?

— На Ближнем Востоке несколько иначе работает инфраструктура, другая нефть и другие проблемы. Особенности в том, что российским заказчикам нужно, чтобы все работало и при минус 50, а у них — чтобы при плюс 60 не закипало. Продукты, которые там нужны, по сути, такие же, но условия их работы должны быть другие.

Продукты для зарубежных рынков должны обладать «железобетонными» свойствами — как по качеству, так и по себестоимости. Сегодня у нас таких продуктов, тех, что могут иметь глобальную конкуренцию, четыре группы. Например, это ингибиторы коррозии, которые применимы и для нефтяной отрасли, и для нефтепереработки. Это присадки: депрессорно-диспергирующие, смазывающие, противотурбулентные, в разработке — цетаноповышающая присадка. У этих продуктов есть перспектива.

Также очень конкурентный продукт у нас — роботизированная система очистки резервуаров. Если раньше резервуары от шлама очищались полумеханизированными способами, то сейчас это делает машина.



«10 процентов сотрудников ГК «Миррико» вовлечены в инновационную деятельность компании»

В «МИРРИКО» РАБОТАЮТ НАСТОЯЩИЕ КУЛИБИНЫ»

— Откуда появилась идея заниматься робототехникой?

— Это давний проект. Мы занимались утилизацией бурового раствора на углеводородной основе и выбуренного шлама, и так получилось, что один заказчик сказал: «Раз вы этим занимаетесь, почистите, пожалуйста, мне резервуар и утилизируйте эти отходы». В тот момент мы и увидели нишу. Купили оборудование под этого заказчика, заметив, что требования по очистке увеличиваются и нужны роботы.

За рубежом купили механический комплекс. А он оказался не совсем подходящим — не тянул по мощности. Пришлось что-то делать с этой ситуацией. Наши инженеры придумали роботизированную систему, заменили часть узлов и усовершенствовали аппарат.

Протестировали, и тогда стало понятно, что мы можем сделать свою установку. И сегодня изготавливаем свои комплексы, которые дешевле, чем любой аналог в мире. Большая часть оборудования, которое мы делаем в рамках этого проекта, уникально. В нашей компании есть свои Кулибины — инженеры, которые делают такое специализированное оборудование.

Мы показывали модернизированный роботизированный комплекс MARTin на апрельской венчурной ярмарке в рамках конкурса IV Russian Tech Tour и вошли с нашим проектом в Топ-25 самых перспективных технологических компаний России по версии экспертов конкурса.

По роботизированной технике сейчас начинаем сотрудничество с Ираном, уже работаем с Казахстаном, планируем — с Саудовской Аравией, есть интерес со стороны Омана. Продукт оказался востребованным.

«В ГК «Миррико» в НИОКР инвестируется порядка 2 - 5 процентов от выручки. В Казани работает научно-инжиниринговый центр, где расположено 7 лабораторий, также есть небольшие мобильные комплексы, которые находятся ближе к заказчикам»

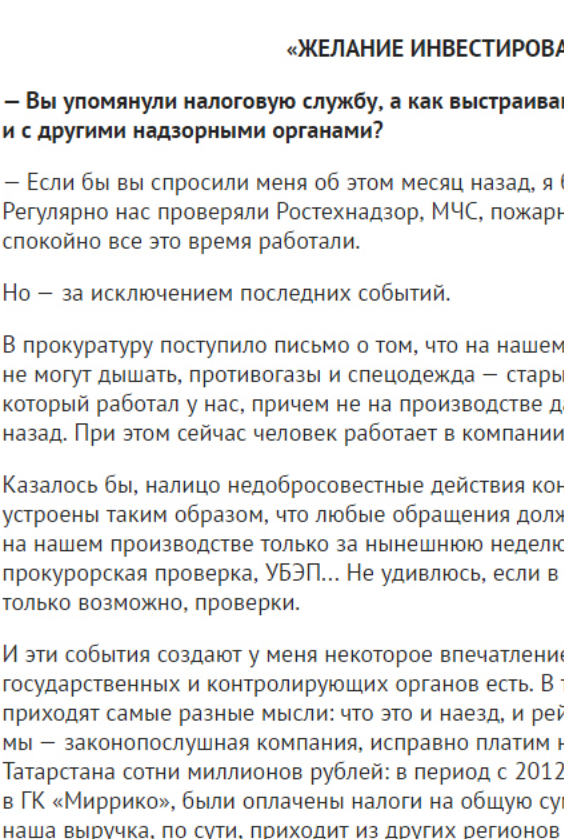
«В РОССИИ В НИОКР МАЛО КТО СТОЛЬКО ИНВЕСТИРУЕТ»

— Производство химических продуктов невозможно без научных исследований. Какова эффективность инвестиций в этом направлении?

— Мы инвестируем в НИОКР порядка 2-5 процентов от выручки. Это существенные вложения, на российском рынке столько не инвестируют. Сегодня у нас в Казани работает научно-инжиниринговый центр, где расположено семь лабораторий, также есть небольшие мобильные комплексы, которые находятся ближе к заказчикам.

В 2014 году наш центр «выдал» нам порядка 6 новых продуктов, а уже по итогам 2016 года было создано 14 продуктов. Из них девять не просто хорошо сделаны с точки зрения химии — они сразу же начали коммерциализироваться. План на 2017 года — 26 новых продуктов. Заказчик видит, что мы справляемся, и доверяет нам.

Огорчает, что налоговые службы не всегда понимают, что и зачем покупается для научно-исследовательских работ. Наверное, они видят как в других компаниях под эгидой НИОКР, да еще и на государственные деньги, покупается что-то непонятное, какие-то реагенты, бессмысленное оборудование. Но в нашем случае это только инвестиции нашей компании, от которых мы получаем реальную отдачу.



ООО «ОПУ-30» — собственный завод компании «Миррико» в 14 км от Альметьевска. Предприятие выполняет процессинг химической и нефтехимической продукции, хранение и транспортировку сырья и готовых продуктов

«ЖЕЛАНИЕ ИНВЕСТИРОВАТЬ ПРОПАДАЕТ»

— Вы упомянули налоговую службу, а как выстраиваются ваши взаимоотношения с властью и с другими надзорными органами?

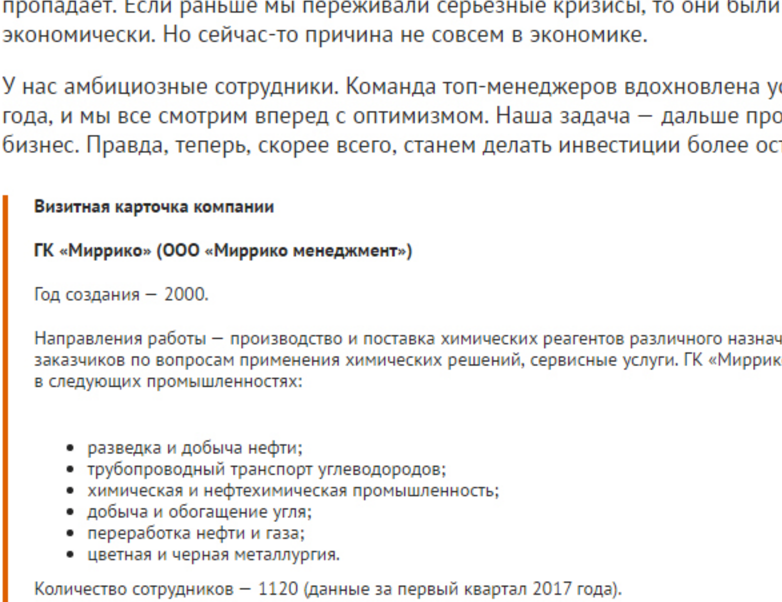
— Если бы вы спросили меня об этом месяц назад, я бы смело ответил — замечательно. Регулярно нас проверяли Ростехнадзор, МЧС, пожарные. Возможно, нам повезло, и мы очень спокойно все это время работали.

Но — за исключением последних событий.

В прокуратуру поступило письмо о том, что на нашем производстве есть нарушения: «Люди не могут дышать, противогазы и спецодежда — старые». Этот документ подписан человеком, который работал у нас, причем не на производстве даже, а в продажах, да еще и лет шесть тому назад. При этом сейчас человек работает в компании-конкуренте.

Казалось бы, налицо недобросовестные действия конкурентов. Но государственные органы устроены таким образом, что любые обращения должны быть отработаны. И именно поэтому на нашем производстве только за нынешнюю неделю были экологи, Ростехнадзор, прокурорская проверка, УБЭП... Не удивлюсь, если в ближайшие недели к нам придут все, какие только возможно, проверки.

И эти события создают у меня некоторое впечатление, что какой-то прессинг со стороны государственных и контролирующих органов есть. В такие моменты владельцу любого бизнеса приходят самые разные мысли: что это и наезд, и рейдерский захват, да все, что угодно! Хотя мы — законопослушная компания, исправно платим налоги, ежегодно отправляя в бюджет Татарстана сотни миллионов рублей: в период с 2012 по 2016 годы компаниями, входящими в ГК «Миррико», были оплачены налоги на общую сумму более двух миллиардов рублей. Вся наша выручка, по сути, приходит из других регионов именно в республику.



«У нас хорошие, амбициозные планы: мы должны за пять лет вырасти по объему деятельности в три раза»

Мы со своей стороны принимаем ряд мер, чтобы доказать свою порядочность в ведении дел, представляем все необходимые документы проверяющим органам.

Я много путешествую, отдыхая с семьей и проводя бизнес-встречи с партнерами в разных странах мира, и откровенно считаю, что Казань заслуженно называется третьей столицей России — город очень комфортный для бизнеса, фантастически удобный для жизни. А тут такие краткосрочные шаги со стороны государственных служб, которые совершенно снижают интерес к инвестициям в регионе.

— Эта ситуация как-то повлияла на ваши дальнейшие планы по инвестициям в регион?

— До этих событий мы рассматривали инвестиционный проект с «Алабугой-2» минимум на 500 миллионов рублей, однако теперь серьезно задумались. У нас хорошие, амбициозные планы: мы должны за пять лет вырасти по объему деятельности в три раза. И для этого нам нужна будет производственная площадка. А тут такая ситуация... Желание инвестировать в республику пропадает. Если раньше мы переживали серьезные кризисы, то они были обусловлены экономически. Но сейчас-то причина не совсем в экономике.

У нас амбициозные сотрудники. Команда топ-менеджеров вдохновлена успехами прошлого года, и мы все смотрим вперед с оптимизмом. Наша задача — дальше продолжать развивать бизнес. Правда, теперь, скорее всего, станем делать инвестиции более осторожно и взвешенно.

Визитная карточка компании

ГК «Миррико» (ООО «Миррико менеджмент»)

Год создания — 2000.

Направления работы — производство и поставка химических реагентов различного назначения, инженерная поддержка заказчиков по вопросам применения химических решений, сервисные услуги. ГК «Миррико» оказывает услуги в следующих промышленностях:

- разведка и добыча нефти;
- трубопроводный транспорт углеводородов;
- химическая и нефтехимическая промышленность;
- добыча и обогащение угля;
- переработка нефти и газа;
- цветная и черная металлургия.

Количество сотрудников — 1120 (данные за первый квартал 2017 года).

Учредитель — Малыхин Игорь Александрович (100% УК).

Визитная карточка руководителя

Малыхин Игорь Александрович — генеральный директор.

Родился 1 января 1976 года в Республике Татарстан.

Образование: в 1998 году окончил Ульяновский государственный университет по специальности «менеджмент», специализация «стратегическое управление и маркетинг».

Трудовая деятельность:

С 2000 года по настоящее время — учредитель и генеральный директор ГК «Миррико».

Семейное положение — женат, трое детей.

Увлечения: участие в самых интересных марафонах мира. В 2017 году Игорь Малыхин пробежал сверхмарафонскую дистанцию в 162 км вокруг озера Эльтон.