Бывший конструктор подводных лодок, а сегодня успешный ТРИЗ-консультант Олег Хомяков увлекся методикой ТРИЗ (Теория Решения Изобретательных Задач) в 1993 году. За полвека своего развития ТРИЗ, из набора изобретательских приемов, превратился в мощную технологию решения технических проблем и развития производства. Причем, это может быть что угодно: от зубной щетки до самолета, любые технологические процессы.

Чтобы освоить этот метод, Олег Хомяков в 1993 году окончил курсы в Народном университете научно-технического творчества. Завершение обучения совпало с расширением штата лаборатории, которая в 1995 году, работая в Петербурге и Белоруссии, выполняла заказы из-за границы от таких фирм, как например Procter&Gamble, Motorolla и другие. Олег стал сотрудником лаборатории, которая преобразовалась в фирму «Алгоритм». Первым его проектом стало улучшение памперсов для Procter&Gamble. Например, в 1995 году они не дышали и протекали. Так конструктор подводных лодок стал автором 8 патентов по памперсам. Дальше тематика проектов только росла: производство картофельного порошка, дроссель для ламп, переработка покрышек, глюкометр и т.д.

В 1990-е в России методика ТРИЗ оставалась не востребованной, не в пример западным странам. Практически все заказы петербургским ТРИЗ-специалистам поступали именно от крупных зарубежных фирм. В 2005 году Олег получил приглашение от Samsung SDI и перебрался на 4 года в Южную Корею. В Самсунге он сделал более сотни решений по различным продуктам и техпроцессам. Только за 2007 год экономический эффект составил около $10 млн. С 1999 года на Самсунге постоянно работают около 10 российских ТРИЗ-консультантов. Их приглашают когда группа разработчиков заходит в тупик.

«Был такой пример, компании Samsung потребовалось минимизировать стоимость одной детали телевизора. Я просто предложил её выкинуть, переложив её функции на оставшиеся детали. Все решение заняло всего 20 минут, причем за 2 минуты я просто решил от нее отказаться, а 18 минут ушли на поиск того, за счет чего можно компенсировать ее отсутствие. Производитель за год сэкономил $1,7 млн», - рассказал Олег Хомяков.

Работа по методике ТРИЗ строится на достижении идеального конечного результата (ИКР) за счет имеющихся ресурсов. Особенно это актуально в кризис. Московская компания «ТРИЗ-Профи» приводила пример, когда российскому заводу по производству кровельного материала было отказано в кредите. При помощи метода ТРИЗ удалось модернизировать производство без вложений. Несмотря на это, ТРИЗ рынок в России не развит. Сказывается менталитет и незнание, считает Олег Хомяков. «Российский производитель скорее пригласит ТРИЗ-специалиста для обучения своих инженеров. Большинство задач клиента решается именно на семинарах. Тем не менее заказные проекты входят в нашу практику все чаще. Все больше руководителей узнают про такой мощный ресурс развития как ТРИЗ-консультанты».

Для газеты "Деловой Петербург", декабрь 2009 года.