



RU-ENERGY

KRS - MГ

По мнению основных игроков нефтесервисного рынка, посткризисный период в отрасли закончился. Как изменилась расстановка сил среди отраслевых компаний, в каком направлении будет развиваться отечественный нефтегазовый сервис, и каково это - вставать у руля в столь решающий для отрасли момент, мы говорим с новым управляющим компании "РУ-Энерджи КРС-МГ" ИЛЬДАРОМ ХУСНИЯРОВЫМ.



Ильдар Хусниyarов: «Выигрывает тот, кто быстрее принимает решения»

- Ильдар Рашидович, по словам председателя Комитета ТПП РФ по энергетической стратегии и развитию Юрия Шафраника, прогресс ТЭКа напрямую зависит от того, как будет развиваться отечественный нефтегазовый сервис. Каким Вы видите развитие ООО "КРС-МГ"?

- Скажем так: очень большое значение в развитии нефтесервиса в России имеет производственная стабильность заказчика, то есть нефтедобывающих предприятий, которым мы оказываем услуги. В качестве примера скажу: уровень стоимости на наши работы только недавно подошел к докризисному. Цены на нефтесервисные услуги не поднимались в России с 2008 года. Более того, происходило их снижение от 15 до 30 процентов по КРС, на 30-40 процентов - по ПРС и другим видам сервиса. А низкие цены - это низкая прибыльность сервисных предприятий, которая в свою очередь делает невозможным техническое перевооружение, закупку нового современного оборудования и развитие собственных технологий. Мы «затормозили» своё развитие на 3-4 года. Просто пытались выжить в этой среде, занять свою нишу. И только сейчас сервисные предприятия начинают «вставать на крыло» и развиваться.

Конечно же, нефтесервисный рынок и наше предприятие, в том числе, будут зависеть от того, что предложат заказчики: уровня цен, которые будут готовы платить, от того, изменится ли практика оплаты услуг сервисных предприятий с отсрочкой в 2-3 месяца и более.

Несмотря на это, у нас большие планы на следующий год. Он будет переломным в области обеспечения оборудованием, технического перевооружения нашего предприятия. Планируем серьёзную программу капитальных вложений как для развития, так и для поддержания технической базы предприятия.

Ожидаем поставку 20 комплектов нового оборудования для резки боковых стволов. В планах - приобретение 10 комплектов оборудования для бригад капитального ремонта скважин. В данный момент это оборудование находится в разработке: часть идей уже воплощена в чертежах, часть находится в стадии технического задания и разработки рабочей документации. Это будут станки, концептуально отличающиеся от тех, что сейчас находятся на рынке. Перевооружение позволит нашему предприятию сделать технический скачок и уйти от конкурентов на несколько лет вперёд. Впоследствии мы сможем постоянно развиваться с опе-

режением по отношению к конкурентам.

Надо отдать должное, президент группы "РУ-Энерджи" Азад Камалович Бабаев - очень прогрессивный человек, дальновидный управленец, который, несмотря на состояние и уровень цен, сложившихся на рынке, находит возможность финансирования программ развития, чтобы в будущем иметь задел перед конкурентами.

- Крупнейшие госкомпании-монополисты, такие как "Газпром", "Роснефть", отдают предпочтение зарубежным подрядчикам нефтегазового сервиса. Теперь, когда "Роснефть" выкупила "ТНК-ВР", являющегося владельцем значительного пакета акций "Славнефти" и широко представленного в Совете директоров "СН-МНГ", каковы перспективы сотрудничества с градообразующим предприятием, и выдержит ли ООО "КРС-МГ" конкуренцию, например, со "Schlumberger"?

- Начнём с того, что иностранные компании, в частности, "Schlumberger", не являются для нас конкурентом. Предприятия, входящие в компанию "РУ-Энерджи Групп", не осуществляют виды работ, на которых специализируется "Schlumberger". Основное направление этой сервисной компании - оказание услуг по гидроразрыву пластов, чем мы не занимаемся. Поэтому говорить о них, как о конкурентах, я бы не стал. В принципе, иностранных компаний, оказывающих услуги по капитальному ремонту скважин, резке боковых стволов, то, чем занимается "КРС-МГ", в нашем регионе нет.

Поэтому все основные наши конкуренты - это российские компании, которые сталкиваются с теми же проблемами, что и мы: проблемами технического обновления, дефицита инженерных работников и рабочих основных профессий. И победит тот, кто наиболее быстро примет правильное решение, сумеет решить вопросы технического перевооружения, удержания персонала на предприятии и привлечения более квалифицированного персонала быстрее других!

- Иными словами, работникам нашего региона не стоит опасаться, что они могут потерять работу?

- Абсолютно!

- Развитие спектра нефтесервисных услуг укрепляет позиции компании в конкурентной борьбе. Удалось ли воплотить в жизнь планы по увеличению производства ЗБС, которые Вы ставили перед собой, ещё будучи заместителем управляющего и техническим директором предприятия?

- В настоящий момент у нас работает 9 бригад по ЗБС (зарезка боковых стволов). Количество их выросло в два раза по отношению к маю.

Согласно бизнес-плану в базовом его варианте мы так и планировали: войти в 2013 год с 9 бригадами ЗБС, 25 бригадами КРС и 19 - ПРС.

Если будем развиваться по базовому пути развития, то к концу года количество бригад не изменится.

Но к базовому бизнес-плану на 2013 год есть большая инвестиционная программа развития, которая предполагает приобретение 20 станков ЗБС (они будут однозначно!). И, конечно, мы понимаем, что главная цель - к концу 13-го года обеспечить работу для 20 бригад ЗБС.

К тому же, если будет утверждена программа приобретения 20 комплектов оборудования для КРС (а я думаю, что она будет утверждена), то к концу следующего года у нас будут работать дополнительно ещё 10 бригад КРС.

Основное видение - это развитие своих направлений, своего вида деятельности за рубежом. Мы производим качественный продукт и потому вполне можем ставить перед собой амбициозные задачи выхода на зарубежные рынки.

- В 2012 году было налажено тесное взаимодействие между предприятием и администрацией. Продолжится ли эта политика в будущем году?

- Конечно. Наше предприятие является социально ориентированным. Мы часто встречаемся с руководством с администрации, активно участвуем в социальных программах. Недавно мы закончили ремонт в подшефном детском саду «Золотая рыбка». Завершили подготовку проекта обустройства колясочной площадки для городской детской больницы и планируем в следующем году начать само обустройство этой площадки.

У нас имеется в штате определённое количество мест для инвалидов. Оказываем благотворительную помощь Совету ветеранов, патриотическим организациям города, Детскому дому и прочее. Социальная составляющая нашей производственной политики - важная часть корпоративной политики "РУ-Энерджи Групп" в целом, от которой отказаться мы не имеем ни административного, ни морального права.

Татьяна
АЛЕШИНА

На правах рекламы.