



Производство

О том, как сегодня живётся российским нефтесервисным компаниям, не "убьёт" ли кризис российский нефтесервис, а вместе с ним и тысячи рабочих мест в югорских городах, мы спросили управляющего "РУ-Энерджи КРС-МГ" Николая БРАГИНА.

Управляющий «РУ-Энерджи КРС-МГ» Николай Брагин: «Я за честную конкуренцию!»

СПРАВКА:

Николай Александрович Брагин был назначен управляющим "РУ-Энерджи КРС-МГ" летом 2013 года. Неоценимый опыт управления получил в компании "Шлюмберге", где был региональным менеджером: занимался оперативной работой - организацией труда на месторождении, персоналом, логистикой. В "КАТойл - Дриллинг" был заместителем генерального директора по качеству, потом - техническим директором, приобрёл большой опыт работы в бурении боковых стволов скважин.

Стоит отметить, что свою трудовую деятельность Николай Брагин начал "в поле" в качестве бурового мастера СУБР-2. Ещё со студенческих лет он ездил по северным городам - Ленску, Норильску, Ноябрьску, Нефтеюганску. Через два года после окончания Тюменского индустриального института имени Ленинского комсомола Брагин был назначен главным технологом СУБР-2. В начале девяностых, в связи с передислокацией предприятия, он перешёл в Управление буровых работ города Муравленко на должность мастера освоения. Там работал в качестве начальника цеха освоения, главным технологом. А после и вовсе сменил специализацию на капитальный ремонт скважин.

- Я так привык к Северу, что и уезжать никуда не хочется, - говорит управляющий "РУ-Энерджи КРС-МГ". - Зима здесь длится большую часть года, она мне нравится - чисто. Люблю чистоту и порядок. Сказать, что я люблю свою работу? Да! Я живу ею! В отпуске могу провести максимум две недели, потом тянет обратно, на Север!

- Как мировой финансовый кризис может повлиять на рынок сервисных компаний? Каков Ваш прогноз?

- А что такое кризис? Это переломный период. Любый кризис - это новый виток в жизни общества. Если люди осознают происходящие в мире перемены и подстраиваются под них, значит, существует динамика развития общества, а это положительный фактор. Любая проблема порождает пути решения выхода из неё, а настраиваться всегда нужно на худшее, чтобы можно было объективнее рассмотреть выход из сложившейся кризисной ситуации. Всё равно, как организм человека в период болезни: если болеющий человек продолжает вести тот образ жизни, который привёл его к болезни, он погибает; если меняет свои привычки, мировоззрение, менталитет - продолжает жить!

- А как кризис повлиял на вашу компанию?

- Если говорить о нашем предприятии, то всё просто:

раз оно работает, значит, были предприняты все меры, чтобы пройти кризис с минимальными потерями.

Дело в том, что "РУ-Энерджи КРС-МГ" некогда было "дочкой" ОАО "СН-МНГ", после выделения его в самостоятельное предприятие, оставалось его стратегическим партнёром в области ремонта скважин. И так как компания дорожила своими подрядными организациями, то каких-то существенных потерь для КРС она не допустила. Наоборот, наличие - рост количества бригад, было введено новое современное направление - бурение боковых стволов, которое делает нас более конкурентоспособными на рынке нефтесервисных услуг. Поэтому я не считаю кризис чем-то плохим.

- Каковы перспективы развития ООО "РУ-Энерджи КРС-МГ"?

- Здесь многое зависит от нашего главного партнёра - ОАО "Славнефть-Мегионнефтегаз". Конечно, помимо "Славнефти", есть и другие заказчики: это "Рос-

нефть", где работают наши бригады ЗБС, "Газпром нефть", и другие нефтедобывающие компании.

Мы - в постоянном поиске новых рынков, но "СН-МНГ" был и остаётся нашим стратегическим партнёром и главным заказчиком. И мы будем вести с ним переговоры о расширении объёмов, цене наших услуг. От того, как будет сформирована ценовая политика, согласится ли заказчик на увеличение тарифов, зависит развитие нашего предприятия, а значит, благосостояние мегионцев, работающих здесь.

- Легко ли выдерживать конкуренцию на рынке сервисных услуг?

- Не секрет, что в конкурентной борьбе важнейшим критерием отбора нефтедобывающих компаний является цена нефтесервисных услуг. Конкуренция, конечно, влияет на формирование цен на рынке. Для этого заказчик и проводит тендер, и за ним остаётся право выбора той или иной компании. Перед проведением тендера компания-заказчик проводит отбор будущих своих контрагентов, просчитывают всё: от технической возможности до времени существования на современном рынке в этой сфере услуг. Учитываются также рекомендации других компаний. И в этой сложной конкурентной борьбе побеждает тот, кто правильно оценил свои возможности. Конечно, компания-заказчик желает взять себе подрядчиков по низким ценам, это нормально, на то и рынок. Для снижения ценовых предложений применяются разные методы, например, используются компании, которые специально демпингуют в конкурсе. Но рынок есть рынок, и никуда от этого не денешься. Просто надо знать себе цену.

- Если действительно существует такой "заговор" против нефтесервисных предприятий, стоит ли, на Ваш взгляд, ожидать консолидации рынка? Вот чтобы собрались крупнейшие компании и договорились: "Ребята, не будем опускаться расценки на услуги ниже такой-то ценовой планки!"

- Не думаю, что это возможно. Это надо скупить все сервисы, то есть, быть монополистом в данной сфере услуг. Слишком много на рынке конкурирующих компаний, которые борются за объёмы, и договориться со всеми вряд ли возможно.

- А как с этим бороться? Может быть, на законодательном уровне, на уровне соответствующего министерства установить определённые критерии к предприятиям по уровню оснащённости, технологичности, чтобы отсеять те, которые намеренно демпингуют?

- Безусловно, здесь нужен целый комплекс государственных мер: в первую очередь, продуманное налоговое регулирование соответствующих отраслей, льготы при закупке и импорте технологического оборудования и, возможно, приоритет при проведении тендеров на услуги нефтесервиса компаниями с государственным участием. Было бы правильным высокими пошлинами на импорт жёстко закрепить и чётко реализовать принцип: российским предприятиям - не менее 70% сервисного обслуживания.

По существующему же законодательству запретить какой-либо компании, в том числе мелкой, участвовать в тендере за нефтесервисные объёмы не получится.

Выбор всё равно остаётся за заказчиком. И не думаю, что серьёзные нефтедобывающие компании будут использовать малоизвестные, не имеющие авторитета, рекомендации нефтесервисных организаций. Но в любом случае, даже если такие фирмы - однодневки и участвуют, они не могут претендовать на серьёзные объёмы. Компания-заказчик, отбирая будущих подрядчиков, видит, что при всей привлекательности цены, которые предлагают такие организации, отдавать им объёмы себе дороже - оснащённость не соответствует техническому заданию, они не могут обеспечить полный цикл нефтесервиса и прочее.

Поэтому, участвуя в тендере, очень важно отстаивать свои ин-

тересы, то есть чётко доказать заказчику, из чего складывается ваша цена: показать преимущество используемых технологий, техническую оснащённость, опыт кадрового персонала, наличие серьёзных, также авторитетных субподрядчиков, что вы способны в рамках рамочного договора сдать скважину, что называется, "под ключ". Словом, продемонстрировать преимущество перед конкурентами. И, уверяю, серьёзные нефтедобывающие компании согласятся на качество, пусть даже по более высокой цене. Ведь известно, что "скупой платит дважды".

- То есть, Вы за чистую конкуренцию? Чтобы выигрывать, нужно быть просто на голову выше конкурентов?

- Да!

- Исходя из Вашего опыта, можно ли говорить, что в сложных экономических условиях добывающие компании займутся созданием или активным развитием собственных сервисных подразделений? Целесообразно ли это?

- В больших холдингах смешанного характера есть свои преимущества и недостатки. Концентрация производства в ряде случаев позволяет добиться существенной экономии за счёт достижения рыночного доминирования, независимости от поставщиков услуг, масштаба производства. Но зачастую нефтедобывающие компании, имеющие в своём составе нефтесервис, вынуждены обзаводиться избыточными производственными мощностями, загрузить которые не в состоянии, что отрицательно сказывается на себестоимости продукции и в конечном счёте на рентабельности.

Разделение производств по принципу профильных активов сделало затраты на определённые виды услуг более прозрачными, а само производство - более технологичным. Поэтому я считаю это экономически более правильным и не думаю, что добывающие компании вновь займутся созданием или активным развитием собственных сервисных подразделений.

- Не может не интересоваться, как будет развиваться ООО "РУ-Энерджи КРС-МГ". Ведь это крупнейший налогоплательщик и работодатель города Мегиона в ХМАО, и состояние дел на предприятии кровно интересует многих горожан.

- Хочу сказать так: в данный момент "РУ-Энерджи КРС-МГ" действует в двух направлениях - ТиКРС и ЗБС. Бригады работают. У нас очень профессиональный и дружный коллектив. Работники "РУ-Энерджи КРС-МГ" стали лучшими на конкурсе "Славим человека труда!" в прошлом году, в этом году отлично показали себя на конкурсах профмастерства. Все победители в течение года будут получать тридцатипроцентную надбавку к заработной плате. В соответствии с Коллективным договором в "РУ-Энерджи КРС-МГ" будет также увеличена зарплата на 5 процентов, что несколько выше уровня инфляции. Мы активны! Растём и развиваемся!

Татьяна
АЛЕШИНА