

# нефтегазовый сервис

## Любые санкции — это трамплин для развития

На фоне введения санкций рынок российского нефтесервиса ждут существенные изменения. Чего они коснутся, будут ли позитивными для компаний и развития отрасли, рассказал исполнительный директор группы компаний «Римера» **Владимир Кононов**.

— интервью —

— После введения санкций на поставку в Россию иностранного оборудования для нефтедобычи одним из путей импортозамещения может стать создание национальной нефтесервисной компании, в которую может войти «Римера». Но на рынке есть и противники этой идеи, которые опасаются монополизма нового игрока. Как вы видите ее задачи и перспективы?

— На самом деле прямых возражений нет ни у кого, потому что и бизнес в лице крупнейших компаний, таких как «Роснефть», «Газпром» и других, и регуляторы — «Росгеология», Минприроды, Минэнерго, Минпромторг — согласны, что консолидация усилий в части импортозамещения должна быть. Инициативу по объединению отрасли взяло на себя государство в лице профильных министерств. Мы их в этом поддерживаем, потому что очевидно, что сейчас наступает время, когда нужно повышать эффективность деятельности отечественных компаний по обслуживанию нефтедобычи. И не всегда частный бизнес при всем своем желании может сделать это без участия государства.

Другой вопрос, что все по-разному видят рынок нефтесервиса. Кто-то подразумевает под этим только бурение, кто-то — исключительно обслуживание скважины, кто-то говорит о добыче. Поэтому создается впечатление, что участники рынка друг другу противостоят, хотя на самом деле идея-то одна. И она состоит в том, что в сложившихся условиях есть уникальная возможность объединиться вместе бизнесу и государству и выработать механизмы, которые позволили бы сгладить определенное отставание отечественного производства и сервиса в интересах нефтедобычи.

— Общая идея ясна, но каким именно образом предполагается наладить работу большого количества разных компаний в одном СП? Как будут разделяться заказы внутри него?

— Сейчас эти вопросы решаются в рамках рабочей группы. Все понимают проблему, инструменты понятны более или менее, но поскольку отрасль достаточно широкая, возникает вопрос, какие именно механизмы должны применяться в разных случаях. Потому что в одном случае существует очень жесткая зависимость от импорта, как, например, при производстве оборудования для бурения, в другом — это касается добычного оборудования — зависимость от импорта меньше, но стоит вопрос определенного квотирования российских производителей. Поэтому готовой формулы пока нет.

— Есть какие-то сроки, когда должны быть выработаны механизмы работы в рамках СП?

— Дедлайна как такового нет. Важно понимать, что создание единой национальной нефтесервисной компании окажет серьезное влияние на рынок и его участников, часть из которых войдет в СП, часть не войдет. Очевидно, что данное решение не должно нарушать принципы конкуренции. Нельзя создавать монополию: мы все знаем, что монополизм может быть эффективным только определенный короткий период. С другой стороны, есть направления, где необходимо прямое участие государ-

По мнению Владимира Кононова, один из главных секретов успеха — комплексный подход



ства, потому что ни один участник рынка в одиночку там не справится. — С учетом того, что все понимают под нефтесервисом что-то свое, какое бы определение дали вы этому термину?

— Нефтесервис — это вся активность, связанная с топливно-энергетическим комплексом: начиная от разведки и сейсмики бурения, добычи и заканчивая текущими капитальными ремонтами скважин. Дальше она делится на достаточно четкие сегменты. Все, что связано с исследованием до бурения, бурение, и, наконец, промышленная и постпромышленная эксплуатация. «Римера» работает непосредственно в сегменте промышленной эксплуатации скважин: геофизика, спуск оборудования, эксплуатация этого оборудования, текущие капитальные ремонты, сервис площадки и так далее.

— А производство нефтесервисного оборудования можно отнести к этому понятию?

— Однозначно. Конечно, потребителю нужно по большому счету не просто железо и даже, может быть, не услуга как таковая. Основная задача нефтяных компаний — добыть нефть с наименьшими затратами. И как раз в этой цепочке участвуют все начиная от НИОКР, производителя оборудования, который также влияет на эффективность, на КПД. В этом смысле мы считаем, что «Римера» — уникальный отечественный игрок, потому что мы имеем возможность повлиять на этот процесс как с точки зрения железа, его качества, характеристик, так и с точки зрения его эксплуатации. И все это в целом направлено на то, чтобы снять головную боль нефтяных компаний по подьему нефти.

### БИОГРАФИЯ

Владимир Кононов родился в 1973 году. В 1995-м с отличием окончил Орловский государственный технический университет по специальности «менеджмент». В 2002 году получил диплом о втором высшем образовании Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ по специальности «юриспруденция». С 1995-го по 2005-й работал в органах государственной власти в сфере экономики, финансов, управления проектами по развитию промышленных предприятий. В 2007-м назначен на должность финансового директора в ООО «Трефиларбед Рус». В 2009–2011 годах — гендиректор ООО «Северсталь-метиз: сварочные материалы». В 2011–2012 годах занимал должность управляющего директора концерна «Укрросметалл». В группе компаний «Римера» на руководящих должностях работает с августа 2012 года, в качестве исполнительного директора группы — с сентября 2014 года.

Мы уверены, что наше основное конкурентное преимущество заключается как раз в предложении комплексно решить проблему клиента. Интегрированный подход, который предусматривает подбор, производство и поставку погружного оборудования, его сервисное обслуживание на весь период эксплуатации, получил у нас в компании название «Белая скважина». Это целая философия: от взаимодействия с партнерами до взаимодействия компании с окружающей средой. Сам набор активов нашей группы точно выстраивается в эту философию комплексного предложения. То есть практически любой нефтегазовый проект во взаимодействии с группой ЧТПЗ может быть нами реализован.

— Как это соотносится с идеей импортозамещения? — Комплексный подход тоже элемент импортозамещения. Когда прозвучала идея создания национальной нефтесервисной компании, между строк читалась задача сформировать игрока, который смог бы предоставлять комплексный сервис. Потому что создание внутреннего нефтесервисного рынка — это подход, при котором клиент получает не просто лучшее оборудование, а именно то, которое в данном случае требуется, чтобы обеспечить лучшие характеристики эксплуатации и добычи. И к этому оборудованию предлагается комплексный сервис, а также сервис по трубе, которая обеспечивает добычу. Сейчас многие компании в России начинают идти по этому пути.

— Как вы видите дальнейшую работу «Римеры» в условиях санкций? Ведь сотрудничество с государством хоть и снимет часть проблем, но многие останутся.

— Естественно, наше взаимодействие с государством не единственное направление. Мы продолжаем работу, направленную на то, чтобы соответствовать мировым стандартам по производству. Если говорить о том, как принятые западом меры влияют на наш сегмент, то следует отметить, что любые санкции — это трамплин для развития. В нашем случае влияние импортного оборудования не настолько велико. Например, если взять электрические центробежные насосы, с помощью которых добывается порядка 80% всей нефти в России, доля отечественных производителей оборудования в этом сегменте составляет порядка 70%. То есть достаточно весомая часть, которая обеспечивает определенную стабильность этой отрасли в короткой и среднесрочной перспективе.

Естественно, остается 30% рынка, которые необходимо замещать, над которыми надо работать, но это не настолько критичная часть. Она в основном связана с более сложными условиями нефтедобычи, в том числе на шельфовой зоне, в Арктике. Тем не менее, мы идем в этом направлении. На заводе «Ижнефтемаш» активно занимаемся разработкой установок для осложненных скважинных условий, в том числе высоконапорных насосов. Мы понимаем, что рынок движется к освоению более сложных и дорогих ресурсов, для которых требуется другое оборудование. Малодебетные и сложные скважины — это направление, в котором мы прикладываем усилия для развития новой техники.

С другой стороны, остается и традиционная добыча, и тут главная задача — достижение высокого КПД. Мы уже видим, что наши установки на среднедебетных скважинах соответствуют по своим параметрам импортным аналогам, а в некоторых случаях их превосходят. Мы успешно проводим внедрение «Белой скважины» на скважинном фонде «Томскнефти»: наработка на отказ в два раза выше традиционного оборудования. И это тот случай, когда комплексный подход обеспечивает конкурентные преимущества, так как решает задачи клиента, начиная от подбора оборудования, производства, эксплуатации и подъема скважинной жидкости на поверхность и заканчивая ее закачкой в систему сбора. Заказчику остается только принять работу, произвести подготовку нефти и подсчитать тонны и баррели.

— Насколько сильное влияние на отрасль оказывают ослабление рубля и падение цен на нефть?

— Если говорить о секторе бурения, то, скорее всего, на него эти макроэкономические факторы окажут влияние довольно быстро. Что касается промышленной добычи, то при сохранении негативных факторов этот эффект также однозначно будет сказываться, хотя зависимость от импорта в этом сегменте не настолько высока. Надо учитывать, что снижение цены на нефть влечет сокращение экспортной выручки и валютных поступлений, которые нефтяные компании в том числе тратят на закупку импортного оборудования. Пока снижение цен на нефть и ослабление рубля друг друга компенсируют, это означает, что инвестиционные возможности закупки оборудования у отечественных нефтесервисных компаний не сокращаются. Другой вопрос, что объемы бурения при продолжительном трен-

де будут снижаться, что повлечет сокращение добычи нефти в долгосрочной перспективе.

Подводя итог: на наш сегмент в коротком периоде я не вижу серьезного влияния, а в среднесрочной перспективе в случае отсутствия изменений основное влияние на рынок нефтесервиса будет оказывать удорожание цветных и редкоземельных металлов и снижение инвестиционной активности нефтяных компаний.

— За то время, когда зарубежные компании уходили с российского рынка, произошли ли какие-то изменения в спросе на ваши услуги? Ведет ли «Римера» совместную работу с крупнейшими заказчиками по преодолению сложной ситуации?

— В «Газпром нефти», «Газпроме» и других компаниях созданы подразделения, занимающиеся вопросами импортозамещения. Все крупные производители быстро и адекватно отреагировали на этот импульс — не только политический, но и экономический. Сейчас совместно с нашими потребителями создаются рабочие группы, у нас очень плотное сотрудничество, например, со структурами «Газпрома» в части магистрального оборудования, арматур, арматуры. Постоянно происходит обмен информацией, определены конкретные сферы взаимодействия. Что касается «Газпром нефти», у нас есть протокол, по которому мы работаем в части внедрения наших новых предложений, о которых я рассказывал.

Особенно хотелось бы отметить работу с «Роснефтью». Нацеленность на повышение требований к техническим параметрам оборудования и открытость технологических служб «Роснефти» для совместной работы над новыми образцами продукции позволяют нам постоянно получать квалифицированную, как говорится, из первых рук поддержку на пути усовершенствования производимой продукции, разработки и внедрения в серийное производство новых, востребованных НК моделей.

Поэтому не могу сказать, что у нас работа началась после какой-то конкретной даты. Просто появились дополнительные импульсы, которые позволяют, может быть, что-то сделать быстрее.

— То есть санкции никак не отразились на ваших планах развития?

— Конечно, мы вносим определенные коррективы в план развития, последовательность реализации его этапов. Но наши стратегические планы сохранились. Мы видим, что рынок нефтесервиса после падения в 2008 году максимально вырос в 2013 году. К сожалению, в текущем году снова произошло некоторое его сужение. Мы прогнозируем, что макроэкономические показатели будут чуть лучше, чем те, что мы имеем сейчас — к этому есть все предпосылки.

Но, несмотря на то что рынок нефтесервиса в этом году сжался, наши нефтесервисные и машиностроительные компании показывают отличные результаты. Если говорить о 2015–2016 годах, о среднесрочной перспективе, то наша задача не потерять темпы, которые сейчас заложены. Они должны обеспечить нам дальнейшее увеличение долей на рынке. Завод «Ижнефтемаш» сегодня занимает 45% рынка в сегменте производства глубинных штанговых насосов. Наша задача к 2020 году эту долю нарастить до 60%. Такой рост доли мы планируем как за счет реализации мер по импортозамещению, освоению новых продук-

тов для осложненного фонда, так и за счет массового тиражирования нефтяными компаниями технологии одновременно-раздельной эксплуатации. У нас замечательная команда, разработки, понимание этого рынка. Завод АЛНАС в текущем году вырос в объемах почти на 40%. На следующий год основная задача не потерять взятый темп. На нее будет работать завершение программы модернизации АЛНАСа, обновление линейного производства.

Что касается сервиса, это направление, которое обеспечивает лояльность клиентов. У нас есть традиционный сервис, который связан непосредственно с добычей. Другое направление связано с обустройством площадок, текущими капитальными ремонтами, обслуживанием станций управления. В этом году мы запустили проект по производству «интеллектуальных» станций управления на «Ижнефтемаше» и рассчитываем, что в следующем году нам удастся за счет нового производства и предложения нового продукта увеличить объемы реализации. Что касается магистрального направления, мы видим, что следующий год будет очень хорошим в плане реализации трубопроводных проектов, а наша задача — не стоять от них в стороне.

— То есть в связи с высвобождением рынка от иностранных компаний вы ожидаете скачка развития на нем?

— Однозначно. Прежде всего в тех сферах, в которых мы сегодня успешно работаем. И тут снова стоит сказать о мерах господдержки, которые сегодня прорабатываются. В условиях необходимости сделать качественный шаг в развитии мы бы гордились не столько о прямой поддержке, сколько о возможности субсидирования лизинговых программ. Одной из тенденций в добыче является использование прокатной схемы, при которой нефтяные компании контролируют только параметры добычи, а вопросы эксплуатации находятся в ведении сервисной компании. Прокатные схемы требуют отвлечения существенного оборотного капитала. При работе с государственными нефтяными компаниями роль правительства могла бы заключаться в том, чтобы определенным образом лоббировать или давать установку на заключение долгосрочных контрактов. Потому что сам факт долгосрочного контракта уже косвенно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это для отечественных производителей очень важно.

— По вашим ощущениям, надолго ли затянутся санкции?

— Я оптимист. Поэтому считаю, что здравый разум восторжествует, ведь такие резкие изменения в геополитике и экономике никому не на пользу. Люди, принимающие подобные решения, это понимают. Сейчас это может быть какая-то эмоциональная реакция, определенное недопонимание, но это не должно быть долгосрочно. Мы живем в глобальной экономике, из которой невозможно исключить такой емкий рынок, как Россия. Думаю, будет найдена формула взаимодействия. Позитивным примером здесь может служить автопром. За последние пять-десять лет большинство крупнейших мировых автопроизводителей открыли в России свои предприятия, локализовав производство. Я больше чем уверен, что подобная формула локализации может быть применена и в других секторах, в частности в нефтесервисе.

Интервью взяла Ольга Мордюшенко

От сложных задач к простым решениям

ВТБ ЛИЗИНГ

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

ОАО ВТБ Лизинг