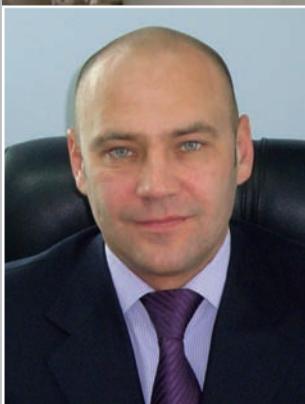


АЛЕКСАНДР ЛУНЕВ: ПУСТЬ НОВЫЙ ГОД СТАНЕТ ДЛЯ ВСЕХ ГОДОМ СОЗИДАНИЯ И РАЗВИТИЯ!

ИНТЕРВЬЮ
АЛЕКСАНДР ЛУНЕВ
Генеральный директор ЗАО «ЧТПЗ-КТС»



Несмотря на то, что российский рынок соединительных деталей трубопроводов (СДТ) и трубопроводной арматуры (ТПА), как и многие другие рыночные сегменты, сжался вследствие сокращения капиталов крупнейших потребителями данной продукции и переноса реализации крупнейших трубопроводных проектов, к концу 2009 года наметилось некоторое оживление в сфере комплектации трубопроводами трубопроводных проектов «Газпромом», «Транснефтью» и нефтегазовыми компаниями.

О состоянии и перспективах рынка СДТ и ТПА, а также планах компании на следующий год читателям «Нефтегазовая Вертикаль» рассказывает Александр ЛУНЕВ, генеральный директор ЗАО «ЧТПЗ-КТС».

Ред.: Александр Владимирович, оцените, пожалуйста, текущее состояние российского рынка СДТ и ТПА. Насколько он сжался вследствие кризиса и других причин, в частности, переноса строительства крупнейших трубопроводов? Каковы перспективы его восстановления?

А.Л.: Рынок в 2009 году, действительно, сжался вследствие приостановки инвестиций со стороны крупнейших потребителей нашей продукции: ОАО «Газпром», ОАО «АК «Транснефть», нефтяных компаний. Мы главным образом ориентированы на поставки комплектующих для строительства магистральной

трубопроводной инфраструктуры, а такие объекты связаны с капитальными затратами, которые наши заказчики минимизировали из-за нестабильной финансовой ситуации в экономике.

Тем не менее, к концу года мы почувствовали некоторое оживление. «Газпром» начал укомплектовывать проект «Бованенково–Ухта», «Транснефтью» начата реализация проекта «ВСТО-2». «Роснефть», являющаяся одним из крупнейших потребителей нашей продукции, ввела в эксплуатацию Ванкор и продолжает развивать этот проект.

Еще одним нашим крупным заказчиком стала компания «Тат-

нефть», строящая комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в Нижнекамске (ОАО «ТАНЕКО»), куда мы уже начали поставки соединительных деталей трубопроводов и поставим запорную арматуру.

Кроме того, у нас появился новый крупный партнер — компания «Руссветпетро» (совместное предприятие компаний «Зарубежнефть» и вьетнамской государственной компании «Петровьетнам»), которая будет разрабатывать четыре нефтяных месторождения в Ямало-Ненецком автономном округе.

Что касается сегмента электроэнергетики и, в частности,

атомной энергетики, то в этом году он развивался довольно слабо. Но в следующем году мы ожидаем рост спроса в связи с реализацией проектов строительства новых мощностей и реконструкцией имеющихся. Так, уже сегодня нами заключен ряд крупных контрактов на поставку трубопроводной арматуры.

Несмотря на жесткую конкуренцию в этом сегменте, мы чувствуем себя в нем довольно уверенно, поскольку продукция нашего чешского предприятия MSA традиционно использовалась на атомных станциях в Советском Союзе и в странах Восточной Европы. Она прекрасно себя зарекомендовала, успешно работает как у нас в стране, так и за рубежом.

Ред.: *Как экономический кризис отразился на деятельности ЧТПЗ-КТС? Какие антикризисные меры предпринимает компания для минимизации потерь, вызванных неблагоприятной ситуацией?*

А.Л.: Безусловно, кризис оказал негативное воздействие на всех игроков, и ЧТПЗ-КТС не является исключением. Падение спроса на нашу продукцию стало дополнительным импульсом для сокращения издержек, повышения внутренней эффективности.

Так, на предприятиях нашей компании, как и на всех производственных предприятиях Группы ЧТПЗ, в состав нефтесервисного дивизиона которой входит ЧТПЗ-КТС, в конце 2008-го - начале 2009 года были разработаны и внедрены комплексные программы повышения эффективности, объединившие мероприятия в области системы эффективности производства, сокращения постоянных и переменных издержек, дебиторской задолженности.

В этом вопросе мы тесно взаимодействуем с руководством компании «Римера», что позволяет привносить новые идеи и внедрять передовой опыт наших коллег.

Также нами была оптимизирована работа филиальной сети: закрыты два региональных представительства в Сургуте и Моск-

ве, а также реорганизован Челябинский филиал. Благодаря этому мы расширили ассортимент и увеличили объемы готовой продукции на складах, что позволило, в конечном счете, сократить сроки поставок продукции заказчиком.

Ред.: *Какие главные задачи для ЧТПЗ-КТС вы видите в 2010 году?*

А.Л.: ЧТПЗ-КТС — это молодая динамично развивающаяся компания, которая в этом году отметила свой первый юбилей — 5 лет. Несмотря на молодость, уже проделана огромная работа: ежегодно компания росла в разы, из года в год наращивая объемы производства, осваивая выпуск новых видов продукции, расширяя рынки сбыта и повышая конкурентоспособность продукции.

В результате нам удалось сформировать уникальное предложение на рынке — комплектация заказа любой сложности. В этом огромная заслуга тех людей, которые создавали компанию, прежде всего, Владимира Христенко, генерального директора ЗАО «Римера», возглавлявшего совет директоров ЧТПЗ-КТС.

В 2010 году наша ключевая задача — увеличить присутствие ЧТПЗ-КТС в сегментах, где наши позиции традиционно сильны. Принять участие в крупных проектах по строительству инфраструктуры месторождений нефтегазовых компаний, ОАО «Газпром» (Nord Stream, Бованенково–Ухта и Сахалин–Хабаровск–Владивосток), ОАО «АК «Транснефть» (ВСТО-2), а также в ряде проектов в странах СНГ, в частности в Казахстане — Бейнеу–Шимкент, Ескене–Курьк, Тенгиз–Новороссийск. Кроме того, мы рассчитываем на участие в программах текущих ремонтов существующей трубопроводной инфраструктуры.

В 2010 году мы планируем укрепление позиций в атомной энергетике. Так, согласно Федеральной целевой программе «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007–2010 годы и на перспективу до 2015 года» планируется ввести шесть новых блоков и к

ремонту готовятся еще девять блоков на АЭС России.

Говоря о продажах арматуры, мы будем фокусироваться также и на зарубежных рынках Европы и АТР. На сегодняшний день MSA занимает одну из ключевых позиций на китайском и корейском рынках. Более половины продукции, выпускаемой MSA, потребляется здесь.

У нас подписан ряд долгосрочных соглашений с Китайской национальной нефтегазовой корпорацией CNPC и Южнокорейской государственной газовой корпорацией Kogas. Мы рассматриваем возможность создания собственных производственных мощностей на территории КНР для выпуска лицензионной продукции. Также мы нацелены на укрепление позиций в Иране, на который приходится 15% продаж арматуры производства MSA.

Ред.: *Какие тенденции преобладают в области спроса потребителей на трубодетали и требований к их качеству? В каких направлениях развивается данный рынок?*

А.Л.: Современные нефте- и газопроводы являются дорогостоящими и высокотехнологическими сооружениями, поэтому к их качеству, а также к качеству соединительных деталей трубопроводов и трубопроводной арматуры предъявляются самые высокие требования. Сегодня в связи с развитием новых нефтегазовых провинций с более суровыми климатическими условиями повышаются требования к таким параметрам, как коррозионная стойкость, устойчивость к перепадам давления, температур и т.д.

Эти требования диктуют необходимость использования более высоких по качеству марок стали, нанесения антикоррозийных покрытий, более жесткого контроля качества продукции на всех технологических этапах производства: от входного контроля сырья до контроля готовых изделий перед отправкой их потребителям.

Ред.: *Как потребители оценивают качество продукции ЧТПЗ-КТС? Бывают ли рекламации и*

ЧТПЗ — КОМПЛЕКСНЫЕ ТРУБНЫЕ СИСТЕМЫ

«ЧТПЗ — Комплексные трубные системы» входит в состав нефтесервисного дивизиона Группы ЧТПЗ.

ЧТПЗ-КТС — комплексный поставщик оборудования для строительства трубопроводных систем. ЧТПЗ-КТС объединяет производителей элементов трубопроводов — заводы СОТ (г. Челябинск) и МЗМЗ (г. Магнитогорск и г. Первоуральск), одного из крупнейших европейских производителей трубопроводной арматуры — MSA a.s. (Чехия).

За пять лет работы компания ЧТПЗ-КТС стала одним из лидеров отрасли, поставляя продукцию для крупнейших нефтегазовых проектов России и СНГ: ВСТО, БТС, обустройство Ванкорского месторождения, САЦ, Азиатский газопровод, нефтепроводы Кенкияк–Кумколь, Омск–Павлодар–Шимкент, Узень–Атырау–Самара, Актау–Жетыбай–Узень.

Филиалы компании расположены в Челябинске, Магнитогорске и Первоуральске, а также действует представительство ЧТПЗ-КТС в Республике Казахстан.



если да, то с чем они связаны? Как в компании построена система качества производства?

А.Л.: В нашей компании вопросам качества уделяется особое

внимание. Весь технологический процесс не на словах, а на деле построен в соответствии с самыми высокими отраслевыми стандартами, соответствующими тре-

бованиям ИСО и АРІ. Что предполагает такой подход?

Во-первых, контроль качества на каждом технологическом этапе производства (входной, операционный, выходной). Во-вторых, высочайший профессиональный уровень специалистов ОТК, постоянное повышение квалификации, ежегодную аттестацию как теоретических знаний, так и практических навыков, а также сертификацию в независимых лабораториях. В-третьих, собственные методики оценки качества, разработанные на базе международных стандартов с учетом особенностей конкретного производства.

И, наконец, регулярный внешний аудит международными сертификационными органами. Необходимо понимать, что большая часть нашей продукции производится индивидуально, в строгом соответствии с требованиями наших заказчиков, поэтому нашей внутренней ключевой задачей является выполнение заранее оговоренных требований к качеству продукции.

Конечно, не ошибается тот, кто ничего не делает. И у нас бывают рекламации, но реакция на них с нашей стороны всегда конструктивная. Наши технические специалисты оперативно на месте проводят оценку возможных недостатков и определяют дальнейшие действия: либо их устранение на месте, либо замена оборудования.

Ред.: *Что бы вы хотели пожелать партнерам компании в канун Нового года?*

А.Л.: Уважаемые партнеры, коллеги, друзья! От коллектива ЗАО «ЧТПЗ-КТС» и от себя лично поздравляю вас с наступающим Новым годом!

Прошедший год был непростым для всех нас. Однако мы не опустили рук, а делали все для того, чтобы сохранить достигнутое ранее. И совместными усилиями нам это удалось!

Пусть новый год станет для всех годом созидания и развития, и мы сможем перейти к воплощению наших самых смелых планов. Желаю вам оптимизма и уверенности в завтрашнем дне! Благополучия и процветания в новом году! 📄



25-28
мая



XVIII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

ГАЗ. НЕФТЬ. ТЕХНОЛОГИИ-2010

г. УФА



БВК БАШКИРСКАЯ
ВЫСТАВОЧНАЯ
КОМПАНИЯ

БАШКОРТОСТАН
ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС

Генеральный партнер:

БашИнвест
ГРУППА КОМПАНИЙ

ОРГКОМИТЕТ:

Тел./факс: (347) 253 11 01, 253 38 00, 253 14 34
gasoil@bvkexpo.ru, www.bvkexpo.ru