

ИНЖГЕО: 15 ЛЕТ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ

Развитие топливно-энергетического комплекса в нашей стране в последние годы вызвало значительное увеличение спроса на оборудование, специалистов и, не в последнюю очередь, на качественные проектные решения. Одним из лидеров рынка проектных услуг на юге России стал краснодарский НИПИ «ИнжГео». О перспективах развития компании и проектной отрасли в целом нашему корреспонденту рассказал Андрей ШАУРО, генеральный директор «ИнжГео».



Ред.: Как развивался рынок проектирования нефтегазовых объектов в последние годы? Удалось ли полностью преодолеть последствия кризиса?

А.Ш.: Безусловно, работать на рынке стало намного сложнее. Это связано, в первую очередь, с усилившейся конкуренцией. Ведь только за последние несколько лет и только в Краснодарском крае появилось два десятка новых компаний-проектировщиков.

Кроме того, ужесточились финансовые условия. В рамках преодоления кризисных мероприятий были введены понижающие коэффициенты к сметам на ПИР — прибыль проектировщиков значительно сократилась. Выход один: надо наращивать объемы, что мы и планируем сделать в этом году.

Для этого мы диверсифицируем бизнес: продолжая работать с нашими крупнейшими заказчиками, активно развиваем партнерские отношения в «немонопольном» сегменте. Так, например, в рамках строительства второй очереди нефтепровода Тенгиз–Новороссийск (КТК) наши специалисты выполнили часть объемов работ в рамках проекта «Расширение резервуарного парка» в Южной Озереевке, а также проект газоснабжения НПС-4А в Калмыкии.

Продолжаются работы в порту Усть-Луга Ленинградской области, где ОАО «Роснефтьбункер» строит крупнейший в стране терминал по экспорту мазута.

Ред.: Существуют ли отличия между проектированием объектов для монополий, крупнейших корпораций и для компаний, не относящихся к отечественным «голубым фишкам»?

А.Ш.: Да, существуют. «Газпром», «Транснефть», «Роснефть» и некоторые другие компании применяют свои корпоративные стандарты, имеют свой реестр партнеров, поставщиков оборудования, с которыми они работают.

Соответственно, мы должны учитывать эти характеристики при разработке рабочей документации.

Ред.: Над какими крупнейшими объектами «ИнжГео» работает в настоящее время?

А.Ш.: Помимо Комплекса наливных грузов в морском торговом порту Усть-Луга, о котором я уже упоминал, это проектирование нефтепродуктопровода от Комсомольского НПЗ до порта Де-Кастри в Хабаровском крае, проведение изысканий на участке магистрального газопровода «Алтай», работы в рамках газификации населенных пунктов Адлерского района. На субподряде у организации «Мостовик» в Омске проводим инженерные изыскания под ряд транспортных проектов — автомобильные развязки, автодороги. Также участвуем в тендере на выполнение предпроектных проработок по морской отгрузочной системе ООО «РН — Северная нефть» в районе поселка Варандей на Карском море.

Вместе с тем, уверен, что завершение реализации мегапроектов, над которыми мы сейчас работаем, не отразится на загрузке предприятия. Ведь не будем забывать, что нефтегазовая и транспортная инфраструктура в нашей стране создавалась в основном в 1960–1980-е годы. Сегодня она исчерпала свой ресурс. Так, только «Газпрому» ежегодно необходимо реконструировать до 5000 км магистральных газопроводов. А это значит, что в обозримом будущем наш институт без работы не останется.

Ред.: Перспективы нефтегазодобычи в России в значительной мере связаны с проектами на шельфе. Вы планируете участвовать в их реализации?

А.Ш.: Эта тема для нас не новая. Достаточно вспомнить, что наша компания начинала свою деятельность с реконструкции Новороссийского тор-

гового порта, недавно закончили проект по спецморнефтепорту «Козьмино» на Дальнем Востоке, сейчас работаем по объекту Комсомольский НПЗ — порт Де-Кастри, а также проводим инженерные изыскания на сухопутном участке «Южного потока». В будущем планируем участвовать в шельфовых проектах в части проведения изыскательских работ и проектирования береговых сооружений, комплексов по перевалке нефтепродуктов.

Ред.: В начале нашего разговора вы упомянули, что рынок проектных услуг меняется, становится более конкурентным. Чтобы сохранить на нем свою долю, очевидно, должны меняться и сами компании. Есть ли цель, к достижению которой стремится «ИнжГео»?

А.Ш.: Пока мы не ставим перед собой цели достижения уровня ЕРС-контрактора. Сейчас осваиваем смежные области деятельности. Например, недавно начали оказывать услуги по подбору поставщиков оборудования и его частичной поставке на объект. Для этого в каждом отделе появились соответствующие специалисты, базы данных и т.д.

А до 2020 года, коротко говоря, планируем значительно расширить свои компетенции, в том числе и по работе на шельфе, кратно увеличить объемы реализации... Но это уже по преимуществу технические вопросы. Основа, которая нам позволяет с уверенностью смотреть в будущее, создана в предыдущие годы. 