

# ВЛАДИМИР ХРИСТЕНКО: НЕФТЕСЕРВИС ВОССТАНОВИТСЯ НЕ РАНЕЕ 2011 ГОДА

Интервью  
**ВЛАДИМИР ХРИСТЕНКО**  
Генеральный директор ЗАО «Римера»



Сокращение инвестпрограмм нефтяных компаний, отсутствие заказов и огромная долговая нагрузка, вызванная масштабными программами по M&A и капитальным затратам, поставили нефтесервисные компании в крайне тяжелое положение. И крупные компании этой участи тоже не миновали. Но если игроки поменьше в буквальном смысле были уничтожены кризисом, основные отраслевые хедлайнеры отделались сокращением планов производства, объемов выручки и снижением маржинальной рентабельности.

В этих условиях большинство компаний провели ревизию своих инвестиционных проектов, оставив лишь те, от реализации которых зависит развитие компании в будущем. Не стал исключением и холдинг «Римера», возглавляемый Владимиром ХРИСТЕНКО.

Впрочем, помимо естественных вложений в развитие и поддержание производственных процессов по всем основным направлениям, инвестиционные приоритеты компании распространились также на реализацию программы НИОКР и техническое перевооружение производственных мощностей. И, прежде всего, предприятий бизнес-направления «Нефтегазовое оборудование» (заводов «АЛНАС» и «Ижнефтемаш»).

**Ред.:** Владимир Викторович, прокомментируйте, пожалуйста, ситуацию в основных сегментах нефтесервиса (бурение, ГИС, сервис мехфонда, машиностроение) в первой половине 2009 года? Насколько велики потери нефтесервисных предприятий, началось ли восстановление рынка? В целом, каковы прогнозы на среднесрочную перспективу?

**В.Х.:** В целом, сокращение инвестпрограмм нефтяными компаниями привело к ухудшению положения нефтесервисных компаний: секвестированы объемы заказов, снижены цены. Причем эти изменения произошли в довольно сжатые сроки. В конце прошлого года ситуация представлялась особенно критичной в свете ограниченности доступа

к кредитным ресурсам и возможностям рефинансирования для компаний с высокой долговой нагрузкой, возникшей из-за масштабных проектов слияний, поглощений и капиталовложений.

Говоря о каждом из сегментов нефтесервисного рынка, можно отметить, что наибольшее падение наблюдается в сфере ГРП. Так, объемы разведочного бурения со-

кратились на 40%. Объемы заказов на сейсмику нефтяные компании снизили до 30%, при этом расходы государства остались на прежнем уровне. Спрос на ГИС при бурении сократился пропорционально падению объемов бурения, спрос на ГИС на действующем фонде остался на прежнем уровне при снижении цены на 15%.

Спрос на продукцию нефтяного машиностроения также сократился: в большей степени влияние кризиса ощутили производители буровой техники и оборудования для обустройства новых месторождений. Падение составило от 25% до 50% по различной номенклатуре. В то время как в объемах рынок оборудования для добычи нефти сократился не столь значительно — до 10%, существенным оказалось падение цен — на 15–20%.

В сегменте ЭПУ-сервиса сегодня можно наблюдать незначительные изменения, так как нефтяные компании не могут существенно снизить объемы заказов и цены на данные услуги, не подвергая серьезному сокращению объемы добычи. Поэтому ощутимого падения в объемах не произошло, а вот цены снизились в среднем на 10%.

В среднесрочной перспективе мы ожидаем восстановления нефтесервисного рынка до уровня 2008 года не раньше 2011 года при условии сохранения текущих цен на нефть. Мы прогнозируем, что к 2011 году спрос на нефть на мировых рынках также восстановится, и ее стоимость вырастет на 30% относительно сегодняшнего уровня.

**Ред.:** *Насколько велики оказались относительные потери вашей компании в сравнении с финансовыми показателями первого полугодия прошлого года и/или изначальными планами на первое полугодие 2009 года? Насколько нынешнее финансовое положение компании можно назвать устойчивым?*

**В.Х.:** В целом можно отметить, что по сравнению с концом 2008 года сегодня ситуация стабилизировалась. До недавнего времени нам, как и многим компаниям, приходилось периодически испыты-

вать сложности со свободными денежными средствами, необходимыми для осуществления текущей деятельности.

И причин тому несколько. Сокращение объемов заказов со стороны наших клиентов усугубилось снижением закупочных цен и увеличением сроков оплаты поставляемой продукции. В результате мы получили уменьшение оборотных средств, сокращение планов производства, объема выручки и снижение маржинальной рентабельности.

В качестве ответных мер на изменившуюся рыночную ситуацию была разработана и запущена комплексная программа по повышению эффективности. Суть ее заключается, во-первых, в приведении расходов в соответствие с изменившимися доходами. Во-вторых, в увеличении продаж продукции с более высокой рентабельностью и, в-третьих, в сокращении сроков оплаты заказчиками поставленной продукции и оказанных услуг.

Реализуемые мероприятия по повышению эффективности уже дали ощутимый результат.

Таким образом, до конца года масштабы бизнеса будут приведены в соответствие с денежным потоком, генерируемым компанией, которого будет достаточно для обеспечения операционной и финансовой деятельности, а также капитальных вложений. Кроме того, это позволит сбалансировать бюджет и обеспечить более стабильное финансовое состояние компании.

## Объемы разведочного бурения сократились на 40%. Объемы заказов на сейсмику нефтяные компании снизили до 30%, при этом расходы государства остались на прежнем уровне

**Ред.:** *Какая доля проектов компании, запланированных на первое полугодие 2009 года, была заморожена или сокращена, а какую удалось сохранить?*

**В.Х.:** В конце 2008 года мы провели ревизию всех инвестиционных проектов и приняли ре-

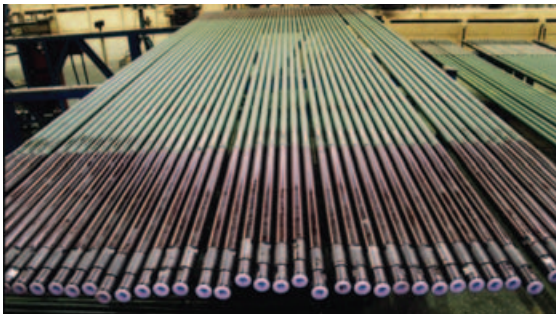
## Спрос на ГИС при бурении сократился пропорционально падению объемов бурения, спрос на ГИС на действующем фонде остался на прежнем уровне при снижении цены на 15%

шение сохранить лишь те, от реализации которых зависит развитие компании в будущем.

Среди основных достижений прошлого года стоит отметить выполнение более чем на 50% программы модернизации предприятий бизнес-направления «Геофи-

## Падение спроса на продукцию нефтяного машиностроения достигает в отдельных сегментах 50%, ощутимого падения объемов в сегменте ЭПУ-сервиса не произошло, а вот цены снизились в среднем на 10%





зика и бурение» общим объемом более 1 млрд рублей, что заложило прочный фундамент для развития наших предприятий в среднесрочной перспективе.

**Думаю, что к 2011 году спрос на нефть на мировых рынках восстановится, ее стоимость вырастет на 30% относительно сегодняшнего уровня, и тогда будет возможно восстановление рынка сервиса до уровня 2008 года**

Отмечу, что бюджет компании на 2009 год был подготовлен с учетом существенных вложений в программу НИОКР и технического перевооружения производственных мощностей, прежде все-



го, предприятий бизнес-направления «Нефтегазовое оборудование» (заводов «АЛНАС» и «Ижнефтемаш»).

Так, недавно был сделан очередной шаг в масштабной модернизации завода «АЛНАС»: проведен тендер и выбран поставщик оборудования для технического переоснащения литейного цеха предприятия. Модернизация литейной линии позволит предприятию, существенно снизив затраты, повысить качество и расширить ассортимент выпускаемого оборудования.

**Ред.:** *Каким изменениям подверглась программа НИОКР на этот год по обоим предприятиям?*

**В.Х.:** Инвестиции в НИОКР мы рассматриваем в качестве стратегических, определяющих нашу конкурентоспособность в будущем. Безусловно, изменившиеся экономические условия работы потребовали от нас пересмотра подхода к инвестициям в НИОКР: мы сфокусировались на разработках с горизонтом ввода в эксплуатацию продукции один-три года, приостановив долгосрочные проекты.

Например, в июле на «Ижнефтемаше» начато изготовление первого опытного образца подвесного штангового ключа (КПШ), который используется при монтаже и ремонте оборудования для добычи нефти. Изделие является инициативной разработкой конструкторов «Ижнефтемаша», и сейчас оформляется патентная заявка на изобретение. В ближайшее время опытный образец КПШ-3 должен быть направлен на испытания в компанию «Сургутнефтегаз». Помимо этого, продолжается работа по разработке новых образцов цементировочной и насосной техники, а также бурового оборудования.

Активный инновационный процесс идет и на заводе «АЛНАС». План НИОКР предприятия охватывает разработку различных видов продукции и отдельных узлов нефтепогружного оборудования, среди которых — установки электроцентробежных насосов, винтовые насосы и электроприводная установка с объемным приводом, рабочие органы электроцентро-

бежных насосов, погружные электродвигатели, станции управления и испытательные стенды.


Кроме того, в рамках стратегического сотрудничества с нефтяными компаниями запланировано развитие научно-технического взаимодействия с компанией «Татнефть» в части опытно-практической эксплуатации новых разработок и изделий «АЛНАСа».

В первом полугодии 2009 года разработаны и переданы в серийное производство 17 новых изделий. Среди основных достижений «АЛНАСа» в области инноваций можно назвать, прежде всего, запуск сборки насосов компрессионной схемы, обеспечивающих более высокое качество и надежность оборудования при его эксплуатации.

Во-вторых, выпуск насосов, пользующихся повышенным спросом со стороны нефтяных компаний, — 5-25И, 5-30И (с импеллерными рабочими органами) и 5-50 однопорной конструкции. В-третьих, впервые в отечественном нефтяном машиностроении созданы концевые детали диаметром 96 мм для двигателей 4-го габарита.

И, наконец, внедрение в серийное производство двух новейших разработок: нового высокоэффективного и износостойкого насоса 0215ЭЦНАКИ5-50И, в котором реализованы новейшие достижения в области конструирования нефтяных погружных насосов, — отсутствие осевой опоры вала, перенос подшипников в головку и основание секции, оптимальная расстановка промежуточных подшипников, снижение потерь напора и улучшение работы подшипников за счет изменения вылета вала, использование рабочих органов с импеллерами и др.

Этот насос станет базовым для завода в линейке насосов нового поколения. Отмечу еще внедрение в серию тихоходного привода СЭД10-117М, не имеющего мировых аналогов, опытный образец которого более 500 суток работает в скважине.

Всего в 2009 году «АЛНАС» ведет работу по созданию нескольких десятков технических новинок: 18 двигателей, 32 насосных установки. 



Поздравляем  
с Днем Нефтяника и Газовика!