

АЗАД БАБАЕВ:

НА РЫНКЕ НАСТУПИЛО ВРЕМЯ ЗАКАЗЧИКА

ИНТЕРВЬЮ
АЗАД БАБАЕВ
Президент «РУ-Энерджи Групп»



Холдинг «РУ-Энерджи Групп», специализирующийся на производстве и продаже нефтегазопромыслового и бурового оборудования, в прошлом году начал собирать нефтесервисные активы и купил четыре предприятия «Газпром нефти» и «дочку» «Славнефти». Но на этом группа не намерена останавливаться и сейчас вынашивает амбициозные планы по вхождению в клуб российских ВИНК: изучает возможность заняться добычей нефти, присматриваясь к лицензионным участкам.

«РУ-Энерджи Групп» оказывает сервисные услуги крупнейшим добывающим компаниям на территории Ямала, Югры и Тюменской области. По словам президента группы Азада БАБАЕВА, чтобы не отставать от зарубежных компаний, отечественным сервисникам нужны значительные финансовые вливания в модернизацию оборудования и развитие технологий. Но без изменения существующей ценовой политики ситуация в российском нефтесервисе останется в пользу западных конкурентов, считает глава холдинга.

Ред.: Азад Камалович, ваша компания уже год как работает на рынке нефтесервисных услуг. Как стартовали и как прошла интеграция новых активов?

А.Б.: Нефтесервисные активы, которые мы приобрели у «Газпром нефти» и «Славнефти» («ЯмалСервисЦентр», Сервисная буровая компания, Сервисная транспортная компания, «КРС-Сервис» и «Мегион-Сервис»), —

это предприятия со своей историей, они хорошо известны в регионе как серьезные компании с мощными производственными базами в Ноябрьске, Муравленко, Мегионе.

К нам перешли контракты нефтяных компаний, и на протяжении трех лет с момента покупки предприятий нам обеспечены гарантированные объемы услуг с последующим продлением еще на два

года. Плюс в октябре текущего года Сервисная буровая компания выиграла еще 14 тендеров «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаза», получив дополнительный объем работ. Т.е. на ближайшие годы мы обеспечены заказами.

Кроме того, получили определенную синергию благодаря консолидации в рамках холдинга машиностроительного и нефтесервисного бизнеса.

В ближайшее время мы инвестируем в развитие сервисного блока 17 млрд рублей.

Ред.: На что конкретно будут потрачены эти средства?

А.Б.: На модернизацию производства и обновление техники. В первую очередь, парка буровых установок, цементирующего оборудования и оборудования для КРС.

Начали с бурового парка Сервисной буровой компании (СБК), который естественным образом устарел и технически, и морально. Во второй половине 2012-го — первой половине 2013 года планируем закупить нефтесервисное оборудование — высокотехнологичные мобильные буровые установки нового поколения грузоподъемностью 120 и 160 тонн, буровые насосные блоки с трехпоршневыми буровыми насосами марки F1600L и с регулируемыми частотными приводами, цементовозы.

Ред.: Каким производителям отдаете предпочтение?

А.Б.: Переговоры о поставках мы ведем с китайскими производителями. Буквально на днях я вернулся из командировки в эту страну. Вместе с управляющим СБК выбрали буровые насосы и станции частотного регулирования. Это — современное оборудование, которое позволит нам применять передовые технологии в бурении, подбирать более эффективный режим бурения с увеличением механической скорости

на 15–20%, сократить сроки строительства скважин и избежать в дальнейшем аварийных ситуаций.

При этом хочу отметить, что мы покупаем в Китае оборудование, которого на российском рынке практически нет, либо если оно есть, но возможности производителей ограничены.

Нам нужны, к примеру, 40 буровых насосов. Из-за границы часть из них нам поставят уже до конца этого года, часть — в январе-феврале следующего года. Если бы мы обратились на российский завод, то это же самое количество насосов получили бы в течение полугода лет.

А у нас нет времени столько ждать. Мы хотим скорее получить первую прибыль от эксплуатации нового оборудования, чтобы запустить следующий этап программы модернизации, на второе полугодие 2013-го — первую половину 2014 года. Всего за три года парк СБК пополнится 20 новыми буровыми станками.

В этом году мы также обновили флот цементирование скважин Сервисной транспортной компании, заменив девять флотов старого фонда. Планируем закупить для СТК еще две единицы флота, для того чтобы в 2013 году выйти на новые тендеры с новой техникой.

Ред.: *Какие направления нефтесервиса холдинг считает приоритетными для себя? Будете ли покупать новые сервисные активы?*

А.Б.: Да, будем. В частности, сейчас ведем переговоры с компанией «Славнефть» о покупке еще нескольких сервисных активов. Наши партнеры из нефтяной компании пока думают над нашим предложением, поэтому не буду говорить, о каких предприятиях идет речь. Скажу лишь одно: если сделка состоится, то производственные мощности «РУ-Энерджи Групп» значительно вырастут.

А приоритетом для нас является буровой блок. Ежегодный прирост российского рынка КРС и бурения составляет в среднем 13%. Поэтому мы намерены расширить объемы производства в бурении, зарезке боковых стволов и капитальном ремонте скважин.

В прошлом году Сервисная буровая компания побила собственный рекорд по проходке — общий объем бурения составил почти 1,18 млн метров горных пород. В этом году СБК впервые вышла на миллионную отметку по проходке уже в августе.

Ред.: *В настоящее время вектор нефтесервиса смещается на восток страны... Планирует ли «РУ-Энерджи» выйти в этот регион?*

А.Б.: Безусловно, мы готовы предложить любые сервисные услуги, которые наши предприятия оказывают нефтяникам в Западной Сибири.

Кроме того, мы активно изучаем зарубежные рынки. В частности, ведем переговоры с Азербайджаном, Казахстаном, Ираком, Сирией.

Недавно холдинг подписал соглашение с иранской компанией MarSAhmadTrade. Ее директор по внешнеэкономической деятельности Ахмад Абеди будет заниматься продвижением наших услуг по нефтесервису и нефтегазового оборудования на нефтяном рынке Ирана.

Ранее российские ВИНК делали попытки начать работу в этой стране, но что-то не срослось. Мы тоже решили попробовать, посмотрим, что из этого получится...

Ред.: *Планирует ли «РУ-Энерджи» расширить ассортимент услуг?*

А.Б.: Мы уже это сделали. За прошедший с момента покупки предприятий год в Ноябрьске заработал цех обслуживания и инженерного сопровождения внутрискважинного оборудования Сервисной транспортной компании. Это подразделение позволяет нам выполнять работы любой сложности «под ключ» для капитального ремонта и освоения скважин, для бурения.

В «ЯмалСервисЦентре», крупнейшей ремонтной базе в Западной Сибири, открыт Центр проката противовыбросового оборудования и запущен в производство блок гребенки и оборудование устья скважин. В частности, специалисты конструкторского отде-

ла ЯСЦ создали несколько видов ОУС с различной комплектацией, для того чтобы заказчик имел возможность выбирать.

По поводу Центра проката противовыбросового оборудования могу сказать, что это просто на-

Мы покупаем в Китае оборудование, которого на российском рынке нет, либо если есть, то возможности — особенно по времени поставки — ограничены

ходка для тех, кто не любит ждать и не терпит долгих согласований в процессе работы. И это далеко не все. Не расширяя перечень оказываемых услуг, сегодня

Мы будем заниматься продвижением наших услуг по нефтесервису и нефтегазового оборудования, в том числе, на нефтяном рынке Ирана

практически невозможно получить заказы на работу.

Ред.: *Считается, что в текущих жестких ценовых условиях вы-*

Отечественные предприятия, «РУ-Энерджи» в частности, не уступают иностранным конкурентам ни в бурении, ни в КРС, ни в цементировании скважин

держат конкуренцию с иностранными участниками нефтесервисного рынка могут лишь крупные компании, у которых есть возмож-

На рынке наступило время заказчика, которого, к сожалению, не всегда интересует вопрос качества сервисных услуг и технологий

ность привлечь значительные финансовые ресурсы...

А.Б.: Действительно, зарубежные компании находятся на шаг впереди — у них другие финансовые возможности, другие оборотные средства. Но, на мой взгляд, отечественные предприятия не

уступают иностранным конкурентам ни в бурении, ни в КРС, ни в цементировании скважин. Есть лишь некоторые виды работ, которые западные компании делают лучше, поэтому, я уверен, у нас есть шанс догнать их.

Работа нам гарантирована, но если рентабельность нефтедобычи сегодня не ниже 20–26%, то сервисники работают с рентабельностью не выше 5–8% — очень мало

Другое дело, что сейчас на рынке наступило время заказчика, которого, к сожалению, не всегда интересует вопрос качества сервисных услуг и технологий, а волнует только снижение себестоимости работ. И сегодня он устанавливает

ВТО — это своего рода спасение для сервисных компаний, получивших возможность приобрести оборудование за рубежом по более низким ценам

цену: «хочешь — работай, не хочешь — не работай».

Достаточно сказать, что рост цен на нефть не отразился на расценках на нефтесервисные услуги — в России они остались на докризисном уровне. И если рентабельность нефтедобычи сегодня не ниже 20–26%, то сервисники работают с рентабельностью не выше 5–8%. Рентабельность ре-

Мы хотим приобрести лицензионные участки, причем добычу вести планируем совместно с инвесторами: своя добыча — свой сервис

монта скважин вообще находится на уровне 2–3%...

И как результат, 65% российского нефтесервисного рынка занимают иностранные компании и только 35% — отечественные.

Ред.: *Какой выход из этой ситуации? И наступит ли когда-нибудь время подрядчика?*

А.Б.: Прежде всего, нужно изменить существующую ценовую

политику, например, ввести такое понятие, как минимально допустимая цена на сервисные работы в зависимости от особенностей месторождений, инфраструктуры и т.д. Финансовую стабильность также может дать практика долгосрочных контрактов с нефтяниками.

Если цены на нефтесервисные услуги не вырастут, то Россию в ближайшие два-три года ждет дефицит в этом секторе. Т.е. без серьезных финансовых вливаний отечественные сервисники сегодня просто не выживут. Ведь ни для кого не секрет, что в последние 20 лет российские буровые компании использовали в основном буровые установки, выпущенные в советский период. Даже самые крупные из них на сегодняшний день имеют в своем парке более 50% старых установок.

Последний массовый выпуск отечественных буровых прошел в 1987–1990 годах. Учитывая, что максимально разрешенный срок эксплуатации установки с учетом всех продлений — 25 лет, в ближайшие два-три года предстоит массовое списание буровых установок, имеющихся на балансе компаний. В зависимости от объема вложенных за эти годы инвестиций, под списание должно попасть от 50% до 100% парка...

Ред.: *Как «РУ-Энерджи» удалось запустить программу модернизации техники и оборудования?*

А.Б.: Мы смогли заключить контракты на закупку импортного оборудования после снижения пошлин. Поэтому, я считаю, что вхождение России в ВТО — это своего рода спасение для сервисных компаний, которые получили возможность приобрести оборудование за рубежом по более низким ценам. К сожалению, российский рынок необходимое нам оборудование в нужном количестве и качестве предложить пока не может.

Хотя, с другой стороны, отмена барьеров позволит иностранным участникам более активно выходить на российский рынок, что опять же ударит по отечественным сервисникам...

Ред.: *«РУ-Энерджи» поставила перед собой цель стать вертикально интегрированной компанией. Как намерены реализовать ее?*

А.Б.: Наш холдинг начинался с производства нефтяного оборудования — с 1999 года в Тюмени работает завод «Нефтепромаш», крупнейшее в регионе предприятие по производству нефтегазопромыслового и бурового оборудования. Затем мы сформировали нефтесервисный блок и сейчас оказываем нефтяникам в Западной Сибири почти весь спектр сервисных услуг.

И вот теперь хотим приобрести лицензионные участки — в настоящее время участвуем в нескольких тендерах. Надо начинать с малого, чтобы перейти к большему, поэтому к тем проектам, которые нам предлагают, стараемся подходить очень внимательно.

Уверен, новое направление деятельности даст толчок к дальнейшему развитию холдинга: мы обеспечим дополнительным объемом работ свои нефтесервисные предприятия и новыми заказами заводы по производству оборудования.


Ред.: *Как вы оцениваете ближайшие перспективы развития российского нефтесервиса?*

А.Б.: Добыча нефти в России растет, это означает, что и объем сервисных услуг будет расти — в целом на 12–15% в год.

При этом, как недавно отметил министр энергетики Александр Новак, одной из главных задач российского ТЭК на ближайшие 10–15 лет станет повышение коэффициента извлечения нефти из нефтяных пластов.

Сегодня КИН в России составляет порядка 37%, хотя в развитых странах он достигает 65–70%. Чтобы добыть вот эти 30% разницы, недропользователям необходимо регулярно проводить на скважинах нефтесервисные работы.

А это говорит о том, что работы у нас будет более чем достаточно...

В ближайшее время мы инвестируем в развитие сервисного блока 17 млрд рублей. 

Приглашает журналистов, творческие коллективы газет, журналов, радио, телевидения, Интернета, писателей, фотохудожников и пресс-службы компаний



XIX международный журналистский конкурс «ПЕГАЗ-2012»

Лучшая публикация по проблемам ТЭК России 2012 года



Участвуйте и побеждайте!



Конкует кризис по планетам,
Коржит всех - и их, и нас...
И лишь один воскликнул: «Нет вам!»
Это крылатый конь ПЕГАЗ.



General motors может согнуть.
На хлеб и квас идет Камаз.
Но могут ли Россию кинуть
Газпром, Роснефть, Лукойл, ПЕГАЗ!



ГИМН

ПЕГАЗ златокрылый
И всеми любимый!
Тебя отмечаем в который уж раз!
Тебе посвящаем
Мы наши творенья,
Полет вдохновения,
Крылатый ПЕГАЗ!

Славься Содружество,
Непобедимое
ТЭКа великого, нужного всем,
И журналистики,
Боевой публицистики -
Яркий венец из горячих сердец!

Мы пишем о людях,
К мечте устремленных,
О нефти, энергии, газе, угле.
Об атоме мощном, о солнце и свете,
О том, что всегда было нужно стране.

Припев

ПЕГАЗ, с долголетьем тебя поздравляем,
Ты верен своим идеалам вполне!
Зови на Олимп свой ты самых достойных.
Желаем мы новых открытий тебе!

Припев

ПЕГАЗ И ЕГО ЗВЕЗДЫ

И вновь (уже в который раз!)
Нас созывает всех ПЕГАЗ.
Мы ждем итогов с нетерпением,
Надеждой, страхом и волнением.

Эксперты очень деловиты,
Порою просто ядовиты,
А так умеют расписать
Что страшно «Вестник» открывать.

Жюри награды назначает,
Засурский, Язев их вручают,
И даже Грязко - космонавт.
Придет поздравить. Может, Гафт.



Принимая в этот день награду,
Как энергодружная семья,
Мы сегодня поделиться рады
С вами нашей радостью, друзья!

Мы богиней Никой не забыты,
За труды отмечены не раз:
На конюшне бьет у нас копытом
Бронзовый заслуженный ПЕГАЗ.

И медаль большая очень мило
Золотом своим ласкает глаз.
Но сегодня с неба ЗЛАТОКРЫЛЫЙ,
Самый главный к нам слетел ПЕГАЗ.
Из Якутии - с любовью!

Со сцены Балза улыбнется.
Весельем смехом Туз заляется.
И всех, конечно, удивит
Со всем не грозный Грозной вид.

Нас развлекают, угощают.
Торжественно всех поздравляют
По галереям проведут,
В высокий мир искусств введут.



Условия участия и фильм о 18-й церемонии на сайте www.pegaz.ru

Контакты: +7 (495) 916 79 48; +7 (495) 766 31 56 E-mail: raej@yandex.ru, pegaz@yandex.ru