

ВИКТОР ГНИБИДИН:

РЫНОК СНГ – 15–20% РОССИЙСКОГО, И ОН БЫСТРО РАСТЕТ

Процесс выхода российского бурового сервиса на рынки стран СНГ и последующее наращивание присутствия на этих рынках сегодня предопределены по меньшей мере двумя обстоятельствами. Во-первых, характерным стремлением российских сервисных, в том числе, буровых, компаний к диверсификации портфеля своих заказов. Во-вторых, привлекательностью самих рынков, которые развиваются довольно бурно и интенсивно и в то же время — стабильно и предсказуемо, при постоянном совершенствовании правил игры. В то же время, освоение российскими компаниями постсоветского пространства сопряжено с рядом сложностей, связанных как с информационным и кадровым обеспечением проектов, так и с необходимостью преодолевать конкурентное давление со стороны традиционных участников локальных рынков. Об особенностях и перспективах экспансии российского нефтесервиса в страны ближнего зарубежья с обозревателем «Сервиснефтегаза» Галиной Музловой беседовал Виктор ГНИБИДИН, начальник управления по реализации новых проектов БК «Евразия».



Ред.: Виктор Николаевич, наверное, все помнят, что «в свободное плавание» БКЕ вышла с долгосрочными гарантиями объема работ со стороны бывших владельцев. С чем связаны Ваши устремления в отношении рынков ближнего зарубежья, и каковы основные приоритеты?

В.Б.: Конечно, у нас есть известные базовые объемы, но ничто не стоит на месте. Одним из основных направлений стратегического развития компании выступает диверсификация портфеля заказов, и в этой связи, рынок стран СНГ мы рассматриваем как средство для достижения поставленной задачи. Причем для



развития бизнеса БКЕ наибольший интерес представляют рынки стран Прикаспийского и Центральноазиатского региона, которые располагают значительными запасами углеводородного сырья.

С другой стороны, в данном случае говорить о жесткой шкале наших приоритетов, наверное, преждевременно. Для этого у компании еще нет достаточно обширного опыта работы на этих рынках.

В настоящее время мы осуществляем бурение эксплуатационных скважин на месторождении Алибекмола в Казахстане. ЛУКОЙЛ участвует в разработке этого месторождения, хотя заказчиком работ выступает ОАО «Казахойл». С декаб-

Кадровая политика — одна из главных сложностей при работе в странах СНГ. В частности, здесь введены существенные ограничения на ввоз иностранной рабочей силы, а требования, которые предъявляет принимающая сторона к кадровому обеспечению проекта, зачастую трудно выполнимы.

ря 2007 года мы пробурили на Аликбекмеле 2 скважины, сейчас ведется бурение еще 2-х. Проходка на начало августа текущего года составила 10460 метров.

Сейчас мы ожидаем подведения итогов тендера на бурение эксплуатационных скважин в Республике Узбекистан, в котором БКЕ принимала участие. Заказчиком в данном случае выступает SNG Gissar Operating, входящая в структуру LUKOIL OVERSEAS HOLDING Ltd.

Ред.: *Вы работаете в СНГ в привычном формате «под ключ», по принципу генподряда?*

В.Б.: Нет. В Казахстане БКЕ работает на условиях суточной ставки, при этом руководство технологическим процессом осуществляет заказчик.

Кроме того, немаловажным критерием нам видится срок действия контракта — мы стремимся к тому, чтобы он был не менее 3–5 лет. Дело в том, что при заключении контракта с буровой компа-

нией заказчик сегодня все чаще отдает предпочтение тем подрядчикам, которые используют новые буровые установки, срок поставки которых достигает, в свою очередь, 12–16 месяцев.

Отрадно отмечать, что заключение длительных контрактов становится все более интересным и самому заказчику, который старается предусмотреть сохранение ценовых предложений на весь период действия контракта, что, впрочем, не исключает определенной корректировки при возникновении непредвиденных ситуаций.

Разумеется, при принятии подобных решений мы учитываем и размеры возможной прибыли, и то, в какой степени данный проект может способствовать дальнейшему развитию бизнеса в том или ином регионе.

Ред.: *Освоению любого нового рынка, как правило, предшествует анализ подробной информации о нем. Однако, све-*

дения о нефтесервисных рынках стран СНГ сегодня довольно фрагментарны — речь идет не только о данных официальной статистики, но и о сколько-нибудь надежных экспертных оценках. Как Вы решаете эту проблему?

В.Г.: Действительно, сведения о состоянии нефтесервисных рынков стран СНГ — точно также, как и российского рынка — сегодня никак нельзя назвать избыточными. Одним из эффективных способов решения данной проблемы служит, на наш взгляд, информационное сотрудничество с другими участниками рынка. Так, недавно мы обратились к нескольким крупным российским буровым компаниям с предложением об обмене информацией и от многих компаний уже получили согласие.

Это даст нам основание для более объективного позиционирования БКЕ на рынке, позволит более чутко и оперативно реагировать на малейшие изменения конъюнктуры рынка буровых работ.

