



Надо всегда оставаться честным

Такого принципа на протяжении 20-летней истории придерживается компания «Пакер»

Как проходил процесс становления компании «Пакер»? С какими основными трудностями пришлось при этом столкнуться? Какими идеями и принципами на этом нелёгком пути руководствовался менеджмент предприятия? На эти и другие вопросы отвечает директор ООО НПФ «Пакер» Марат НАГУМАНОВ.

– Марат Мирсатович, как бы Вы оценили сегодняшнюю ситуацию в российском нефтегазовом машиностроении? Какие основные тенденции и проблемы в данной сфере Вы могли бы выделить?



– Конкуренция на рынке с каждым годом ужесточается, многие нефтяные компании считают главным фактором низкую цену, а я же полагаю, что надо просчитывать затраты, связанные с дальнейшей эксплуатацией оборудования (купил дешево, а обслуживание дорогое и чревато авариями). Проблем много, но это ведь и хорошо. Значит, решая их, можно двигаться вперед.

Мы должны постепенно налаживать партнёрские отношения между нефтяными компаниями и поставщиками оборудования и услуг. Каждый из нас обязан зарабатывать деньги и часть из них вкладывать в развитие, нужно поднимать производство по всей стране.

– В этом году компании «Пакер» исполняется 20 лет. Она была создана и развивалась в нелёгкое время – в период становления новой российской нефтяной отрасли, на фоне серьёзных изменений в отечественном нефтегазовом комплексе.

Что оказалось наиболее трудным в процессе развития компании, с какими главными проблемами ей пришлось столкнуться? В чём оказался секрет её «выживания» на столь сложном и высококонкурентном рынке?

– Двадцать лет пролетели незаметно. Много сделано, ещё больше предстоит сделать. У нас всегда были постоянные заказы, и это нам очень помогает. Раньше главной задачей было – произвести продукт, а со сбытом особо проблем не возникало, сейчас же работать намного сложнее.

Трудностей было много, выделить что-то одно – сложно. Одной из главных сложностей, на мой взгляд, стало развитие персонала в связи с ростом производства и увеличением численности компании. Секрет выживания довольно-таки прост: надо быть честным по отношению к своему клиенту, поставщику и партнёру – всё тогда будет супер. Следует много работать и вкладывать душу, тогда никакая конкуренция не страшна. Для того чтобы построить великую компанию, необходимо всего лишь найти нужных людей, а ненужных удалить. Я не люблю работать со злыми, недобрыми людьми. Для меня всегда были важны человеческие качества.

– С какими финансово-экономическими достижениями подошла компания к своему 20-летию юбилею? Какова динамика её основных экономических показателей? Как повлиял на неё недавний мировой финансово-экономический кризис, в определённой мере отразившийся на всей нефтяной отрасли?

– С каждым годом наша компания растёт и развивается как в плане численности сотрудников, так и по объёму выпускаемой продукции. У нас довольно неплохие финансово-экономические показатели, но мы ещё только в начале пути и сейчас стараемся выстраивать более чёткую систему работы. Кризис я люблю. В кризис наша компания всегда развивается. Правда стало сложнее с заказами, но они есть, надо лишь уметь их находить.

– Кто является основным потребителем продукции компании «Пакер»? В каких регионах и каких природных условиях приходится работать оборудованию, производимому возглавляемым Вами предприятием?

– Мы работаем практически со всеми нефтегазодобывающими компаниями России и СНГ. Фирму «Пакер» знают, и продукцию предприятия ценят заказчи-

ки. В ближайшем будущем планируем выйти на зарубежный рынок, где для нас есть интересные ниши.

– Успех в сфере нефтегазового машиностроения, как впрочем и в любом другом виде современного производства, невозможен без налаживания сложной системы взаимоотношений с партнёрами – поставщиками сырья, материалов, комплектующих и т. д., а также с разработчиками технических и проектных решений. Приходилось ли компании «Пакер» сталкиваться с трудностями при поиске поставщиков на российском рынке? Налажена ли у Вас в той или иной форме технологическая кооперация с зарубежными производителями нефтегазового оборудования?

– Наша фирма является разработчиком практически всей номенклатуры продукции, необходимой для эксплуатации и ремонта скважин. Мы активно сотрудничаем со многими предприятиями и заинтересованы в том, чтобы предоставить заказчику полный спектр услуг. В работе со своими поставщиками мы делимся опытом, учим их и помогаем развиваться. Я вообще очень осторожно подхожу к выбору поставщика и партнёра, но если мы начинаем совместную работу, то стараемся, чтобы было выгодно всем!

– За два десятилетия своего существования компания создала немало образцов новой продукции для различных сегментов нефтегазового комплекса. Какие использованные при этом технологии и методы работы Вы могли бы охарактеризовать как прорывные, как новое слово в отечественной практике промыслового дела?

– Сегодня компания предлагает большой ассортимент выпускаемой продукции. По моему мнению, у нас в России лучший пакер для технологических операций. Это проверено временем и доказано на практике. Мы сильны в пакерах для ГРП и ППД. Сегодня активно разрабатываем различное оборудование для одновременно-раздельной добычи (ОРД) и одновременно-раздельной закачки (ОРЗ).

– В последние десятилетия общемировой тенденцией стало внедрение на производстве различных систем управления качеством. Имеется ли подобная система у компании «Пакер»?

– Мы тоже занимаемся построением подобных систем. Но прежде чем реализовывать нововведения, надо сначала

сформировать культуру на предприятии. И я уделяю этому большую часть своего рабочего времени. Надо сначала обеспечить работника всем необходимым, а лишь потом от него что-то требовать. Иначе никакая система долго работать не будет. К нам приезжают учиться представители предприятий из различных отраслей, мы всех принимаем и показываем наши наработки. Я понимаю, на каком этапе мы находимся, и скоро мы очень сильно «выстрелим» и уйдём вперёд. Мы всегда ищем свои слабые стороны, выявляем их и решаем проблемы. Не всё просто, но мы каждый день движемся к поставленной цели!

– Многие годы слабой стороной советского и российского нефтегазового оборудования было отсутствие сервисного обслуживания. Как возглавляемая Вами компания решает эту проблему?

– Мы организуем свои сервисные подразделения на местах и находим партнёров для развития совместного сервиса. С оказанием сервисных услуг у нас в России сейчас далеко не простая ситуация, пока нет цивилизованного взаимодействия с нефтяными компаниями. Дешёвым хорошим сервисом не бывает, и со временем нефтяники это поймут. А те, кто демпингует, разорятся, так как у них не останется денег на развитие.

– Одной из проблем нефтегазового комплекса – не только в России, но и во всём мире – является «старение» персонала, нехватка молодых кадров. Сталкиваетесь ли с этой тенденцией компания «Пакер»? Если да, то как удаётся её преодолевать?

– Это серьёзная проблема. И тем не менее мы приносивались. Молодёжь идёт работать к нам. Кадры стареют, но главное – не упустить время. Я этот вопрос сам курирую. У нас неплохая заработная плата, активная социальная политика, поэтому многие хотят работать в нашей компании. Но профессионалов на рынке очень мало.

– С какими планами компания «Пакер» вступает в третье десятилетие своего существования? Каковы её основные стратегические цели на ближайшую перспективу?

– Сейчас мы занимаемся прописыванием стратегии развития предприятия. Нужно всегда работать на клиента и быстро реагировать на его запросы. Кроме того, для меня важно, чтобы сотрудник, работающий у нас в компании, чувствовал заботу о себе и был счастливым человеком. ■