

# ГК "Миррико": ГОВОРИТЬ О ПРЕДПОСЫЛКАХ К УЛУЧШЕНИЮ МОЖНО

Сыревая ориентация российской экономики стала причиной многих актуальных экономических проблем. Осознание этого факта стало стимулом к принятию мер, направленных на изменение ситуации за счет развития нефтегазохимических предприятий и нефтедобывающей отрасли. Директор инновационного блока ГК "Миррико" (компания занимается производством промысловой химии и сервисным обслуживанием крупнейших нефтегазодобывающих холдингов) Василий Солодов считает, что пока ситуацию в стране благоприятной назвать нельзя, но в дальнейшем государство от изменений выиграет, став более независимым.

– Василий, два последних года были сложны для компании, которую вы представляете?

– 2014 год стал предвестником бури. Общая обстановка на валютном рынке, санкции и снижение стоимости нефти обернулись огромными потрясениями для сырьевой экономики России, Венесуэлы и многих других поставщиков энергоносителей. Это послужило поводом к тому, чтобы разговоры о необходимости импортозамещения и увеличения глубины переработки сырья, наконец, привели к конкретным действиям.

Группа компаний "Миррико" столкнулась со многими негативными явлениями в связи с кризисом: просрочкой платежей заказчиков, резким удорожанием кредитов и ростом цен на импортные сырьевые компоненты, но мы смогли удержаться на плаву. Диверсификация направлений бизнеса позволила избежать существенного сокращения персонала и усилить наиболее прибыльные направления. Таким образом, в 2015 год ГК "Миррико" вошла с пониманием того, что необходимо сделать для снижения негативного эффекта от последствий кризиса. При отсутствии свободных финансовых ресурсов мы скорректировали свою инвестиционную программу, "заморозив" проекты с отсроч-



**Василий Солодов,**  
Директор инновационного блока ГК "Миррико"

ченным финансовым результатом, либо те, в которых были высокие риски отказа заказчика или предполагалась невысокая рентабельность. Мы также стали активно участвовать в программах РФ, направленных на развитие инновационных и инвестиционных проектов. Много совместных проектов мы реализуем с производственными площадками и вузами. Плюс в том, что с ростом курса валют многие импортные продукты стали менее привлекательны для заказчика и, финансируя соб-

ственные разработки, мы смогли укрепить свои позиции.

– Как вы оцениваете ситуацию в нефтегазовой отрасли?

– Ситуация в связи с кризисом сложилась нелегкая, потому что невозможно прогнозировать – чем завершится общая экономическая рецессия. Тем не менее, мы видим и ряд возможностей, связанных с отказом от продукции импортного производства и повышением интереса к отечественным разработкам. Поэтому нам есть, что предложить. Конечно, заказчик также



не готов платить за непроверенные им ранее инновационные методы, так как их применение, как правило, требует больших инвестиций, однако есть и такие разработки, которые, напротив, уменьшают себестоимость. Например, в нашем портфеле продуктов появились капсулированные реагенты, использование которых не требует наличия блоков дозирования реагента. Результат достигается за счет их однократной засыпки в скважину и длительном эффекте последействия - досыпать их нужно не чаще одного раза в год, поддерживая постоянное наличие реагента в системе. Нам кажется, что будущее - именно за такими "умными" продуктами.

**– Какая стратегия будет верной для предприятий, государства и всего сообщества в преодолении трудностей отрасли?**

– Как говорил Уинстон Черчилль: "Никогда, никогда, никогда, никогда не сдавайтесь!". Поддерживаю: никогда не сдавайтесь ни в большом, ни в малом, если это не противоречит чести и здравому смыслу. ГК "Миррико" руководствуется этим девизом. Очень рекомендую его и партнерам. Помимо приверженности этому лозунгу, мы продолжаем стратегию диверсификации направлений и расширения продуктового портфеля, развиваем отдельные проекты, ориентированные на новые сегменты рынка, - это помогает снизить риски и найти неожиданные, но эффективные решения.

**– Есть ли предпосылки к улучшению ситуации в этом и следующем году?**

– Говорить о предпосылках к улучшению можно, тем более, что мы их уже наблюдаем, возможно, эти изменения в краткосрочной перспективе многим не понравятся, но вот государство от изменений однозначно выиграет и повысит свою реальную независимость. Важно, что большое внимание уделяется внутреннему рынку и увеличению глубины переработки,

часть крупных производственных площадок активно занимается модернизацией мощностей. Мы, например, сотрудничаем со многими производствами.

**– В чем заключается потенциал повышения конкурентоспособности отечественной нефтегазохимии?**

– Говоря о потенциале повышения конкурентоспособности, хотелось бы обратить внимание на федеральные целевые программы для институтов, в рамках которых средства выделяются на целевое финансирование проектов, интересных конечным потребителям - нефтедобывающим, нефтесервисным компаниям. Конечно, в таких условиях конкурентоспособность растет, так как у фундаментальных исследований находится прикладное применение. Большое значение имеют и программы импортозамещения. Важно даже не то, что в рамках их реализации с рынка уходят поставщики импорта, но то, что многие зарубежные компании занимаются строительством производств на территории РФ. Такая локализация позволяет встраиваться в производственную цепочку и отечественным производителям сырьевых компонентов. Также многие зарубежные фирмы развертывают производства на уже существующих предприятиях,

повышая планку культуры производства, уделяя большое внимание контролю качества выпускаемой продукции - так новые стандарты постепенно становятся нормой для всего предприятия в целом.

Не стоит забывать и про курсы иностранных валют, их рост привел к тому, что многие НГК обратили внимание на отечественных производителей, при этом сами производители и поставщики нефтегазохимии решили развивать свои производственные стратегии. В развитии последних важно правильно определиться с видом и ассортиментом выпускаемой продукции. Например, организовывая производство полимеров, важно, чтобы и мономеры для их получения находились на территории РФ, в противном случае, зависимость от импортных сопровождающих останется. В конечном итоге, думаю, что большую часть химических продуктов получится производить на территории РФ, что повысит конкурентоспособность отечественной отрасли, а также снизит зависимость от импорта. Для повышения вероятности реализации данного сценария, конечно, нужны инвестиции, и мы, как и многие компании, рассчитываем на помочь правительства РФ и банковской сферы. ■



## СПРАВКА

Группа компаний "Миррико" - лидер российского рынка химических реагентов для бурения и нефтеотдачи пласта. Она входит в тройку лидеров среди поставщиков нефтепромыслового химии и сервиса. Компания располагает собственным производством химических продуктов, научно-исследовательским центром, сетью представительств и складов в России и СНГ. Основные заказчики ГК "Миррико" - предприятия НК "Роснефть", "Газпром", "Лукойл", "Сургутнефтегаз", "Татнефть", и др.