

## КУЗНИЦА БУРОВЫХ ПЕРСПЕКТИВ

**Виталий Стешин: «Уралмаш НГО Холдинг» на сегодня является производителем оптимального по цене, срокам и качеству бурового оборудования»**

**Хорошо известно в девяностые годы прошлого века мы едва не**



**потеряли собственный внутренний рынок бурового оборудования. Однако за счёт прихода в отрасль серьёзного стратегического инвестора в лице Газпромбанка и консолидации усилий ведущих производителей эту негативную тенденцию удалось преодолеть. А уже в новом веке на рынке появился «отраслевой локомотив» — «Уралмаш НГО Холдинг», ставший за короткое время не только крупнейшим производителем, но и центром развития и интеграции. За счёт консолидации в рам-**

**ках холдинга основных национальных производственных и инжиниринговых потенциалов удалось не только восстановить былые позиции, но и обеспечить поступательное развитие производства тяжёлых буровых, составляющих основу национального парка. О том, насколько успешно и по каким принципам развивается сегодня холдинг, «Промышленному еженедельнику» рассказывает первый заместитель генерального директора «Уралмаш НГО Холдинг» Виталий Стешин.**

**— Виталий Анатольевич, как сложился для «Уралмаш НГО Холдинг» прошлый год?**

— Мы очень довольны итогами 2013 года, и хотя подведение цифровых результатов еще впереди, уже можно констатировать: наш холдинг в прошлом году продолжал последовательное плановое развитие, мы выполнили ряд очень важных крупных заказов и не просто сохранили позиции отраслевых лидеров на внутреннем рынке, но и заметно прибавили, если сравнивать с 2012-м годом.

**— Кто выступал в качестве основных заказчиков?**

— «Уралмаш НГО Холдинг» работает практически со всеми ведущими буровыми компаниями России, есть среди наших постоянных заказчиков и компании международные. А поскольку циклы производства бурового оборудования — достаточно длинные, то можно сказать, что мы почти постоянно работаем на основных игроков этого рынка. С 2010 года заказчикам «Уралмаш НГО Холдинг» выступают ООО «Газпром бурение», ООО «РН-Бурение», ЗАО «Инвестгеосервис», ООО «ОБК», ООО «СБК», ЗАО «Удмуртнефть-Бурение», ООО «БК «Евразия», ООО «Эриэлл Нефтегазсервис», ЗАО «ССК», ПО «Белоруснефть», «Туркменнефть», «Туркменгаз» и Contest Oil. В адрес этих и других заказчиков нами отгружено уже около 90 комплектов современных высокоэффективных буровых установок и наборов бурового оборудования.

Мы много работаем, много буровых отпускаем заказчикам. В том числе потому, что «Уралмаш НГО Холдинг» на сегодня обладает самой мощной в отрасли производственной базой. В качестве примера достаточно привести наши площадки контрольной сборки в Екатеринбурге: других таких не только в России, вообще нигде в мире больше нет. Мы можем одновременно собирать на них 8-10 тяжёлых

буровых установок, специалисты понимают, насколько такие технологические возможности эксклюзивны.

**— Может быть, какие-то заказы прошлого года хотелось бы выделить особо?**

— Мы не выделяем кого-то особо. Согласно нашим принципам, у нашего холдинга каждый заказчик и каждый заказ — главные. Если же говорить о текущих программах, то можно сказать, что у нас в состоянии завершения, например, проекты по созданию буровой установки для компании «Интегра Бурение», четырёх установок — для «Газпром бурение», пяти установок — по заказу «ВТБ-Лизинга», четырёх установок — для «РН-Бурение» и так далее.

**— Объёмы впечатляющие, слов нет...**

— Кроме того, в соответствии с программой опережающего запуска, разработанной «Уралмаш НГО Холдингом» при поддержке стратегического партнёра — «Газпромбанка» мы запустили в производство сразу 22 буровых установки наиболее популярных моделей БУ 5000/320 ЭК-БМЧ и 6000/400 ЭК-БМЧ, МБУ 2500/160 Д(К) (мобильная буровая установка г/п 160тн с возможностью кустового бурения). То есть, с сентября по декабрь наступившего года холдинг, помимо уже имеющихся контрактных обязательств, осуществит производство еще девятнадцати тяжёлых буровых установок, которые в любой момент могут быть выкуплены. Как показывает практика, буровым компаниям нередко нужны буровые в режиме «срочно». Кроме того, мы с таким подходом не только помогаем им ускорить начало работ, но и значительно сэкономят за счет куда более коротких сроков финансирования.

**— Насколько мне известно, в России никто, кроме вас, так не работает? И давно вы реализуете этот «предзапуск»?**

— Насколько я знаю, не только в России. Производители бурового оборудования во всем мире в принципе работают под заказ. Мы же решили пойти на этот эксперимент, и он определенно удался. Первый пробный шаг мы сделали в 2011 году: запустили в производство три буровые, выпустили их и тут же продали. Потом запустили пять буровых. Потом уже десять. Сейчас, как я уже сказал, у нас в режиме предварительного производства запущено создание сразу 22 установок, и мы уверены, что их уже в этом году купят разные буровые компании.

**— А как же с комплектацией? Вы угадываете или знаете заранее?**

— Угадываем, потому что знаем. Мы выбрали так называемые базовые варианты наиболее популярных моделей. Мы постоянно занимаемся маркетингом и хорошо знаем, какие именно буровые установки сегодня пользуются спросом и будут востребованы завтра — по грузоподъемности, комплектности, составу буровой и т.д. И понимаем, что наше опережающее производство — на руку буровым компаниям.

Сегодня буровые компании, как правило, работают по единой схеме. Они сначала выигрывают тендер у заказчика, и только после этого начинают искать на рынке оборудование под него. Поэтому им, конечно же, выгодно, если производство нужной им буровой установки займёт не 9-12 месяцев, как это в среднем бывает, когда заказ идёт «с нуля», а 3-4 месяца максимум, исходя из особенностей комплектации и дополнительных конструктивных доработок, если таковые необходимы. При этом им удобнее, когда машина уже готова — приехать, посмотреть её на складе, заказать, чем ещё необходимо её доукомплектовать и дополнить (например, блоками дополнительных ёмкостей). Им это интересно и выгодно, в том числе потому, что не нужно надолго «замораживать» деньги.

**— В результате цена получается более приемлемой для буровиков?**

— Конечно. В том числе и потому, что осуществляя предзапуск мы более плавно и системно загружаем собственное производство, тем самым в плановом

режиме реализуя программы внутренней экономии, улучшения логистики, снижения затрат и так далее. В итоге это сказывается и на конечной цене буровых. Не случайно в последние годы мы вполне успешно конкурируем по цене даже с китайскими производителями БУ. Могу уверенно сказать, что сегодня на рынке продукция «Уралмаш НГО Холдинг» не только является оптимальной по соотношению цена/качество, но и самой доступной по цене в принципе. В том числе по схемам финансирования.

**— Скажите, а как же удаётся поддерживать доступные цены при том, что на себестоимость продукции холдинга не могут не влиять расходы по содержанию гиганта «Уралмашзавода»?**

— Все дело в том, что наш холдинг — совершенно самостоятельное предприятие со своими балансами, производственными мощностями, инжиниринговым центром, структурами управления, сервиса и т.д. Созданный в июне 2010 года, «Уралмаш Нефтегазовое Оборудование Холдинг» объединил конструкторские и производственные возможности МК «Уралмаш» и ЗАО «УРБО». В состав холдинга также вошло предприятие, ранее входившее в группу ОМЗ — «Уралмаш — Техсервис». В 2013 году инжиниринговые и производственные мощности нашего холдинга пополнились компаниями ОАО «Завод Нефтемаш», ОАО «Завод БКУ» и ООО «Нефтегазинжиниринг».

Расширив свои производственные возможности, мы тем самым до 80% увеличили долю собственного производства буровых установок. К тому же на всех наших площадках при самом активном участии Газпромбанка ведётся серьёзная программа модернизации собственных производственных мощностей. Так, до 2015 года инвестиции в развитие производства холдинга составят более 3 млрд. руб.

Все это — и модернизация, и увеличение доли собственного производства, и плановость загрузок — серьёзно влияет на себестоимость продукции. Влияет, как сами понимаете, в лучшую сторону. Таким образом «Уралмаш НГО Холдинг» на сегодня является производителем оптимального по цене, срокам и качеству бурового оборудования.

**— В рамках модернизации перемены касаются и приобретённых холдингом заводов?**

— Безусловно. Более того, скажу совершенно ответственно: с приходом в состав холдинга у этих производств началась новая жизнь, стали резко расти объёмы производства, выросла зарплата, появилась уверенная перспектива. И, конечно, серьёзные ресурсы холдинг инвестирует в переоборудование. Так, например, в отрядненском «Нефтемаше» будут построены два новых современных цеха, а тюменский БКУ оснащаем отдельной линией подготовки металла, новейшими металлорежущими станками, сварочными автоматами и т.д. Очевидно, что все это также влияет на себестоимость продукции. А с другой стороны — позволяет выпускать более качественную продукцию уже следующих технологических поколений.

**— Вы говорите сейчас о собственных разработках холдинга?**

— В том числе. У нас крупнейший в отрасли инжиниринговый центр, в котором сегодня трудится более трёхсот конструкторов, которые хорошо знают новейшие тенденции и технологии бурового оборудования, обеспечены всеми необходимыми программами. При создании «Уралмаш НГО Холдинг» были объединены ведущие конструкторские службы по буровому оборудованию. Созданный в результате инжиниринговый центр холдинга сочетает уникальный опыт советской конструкторской школы и навыки разработки новейшего оборудования. По сути, наши конструкторы сегодня способны решать любые по сложности технологические задачи, при необходимости вступая в кооперацию с инжиниринговыми служ-

бами других ведущих мировых производителей бурового оборудования. Успешное выполнение холдингом эксклюзивных заказов, а также разработка новых узлов и технологий, эти наши возможности наглядно подтверждает.

**— Можно привести примеры?**

— Конечно. Например, одним из сложных узлов отечественных буровых является так называемый «верхний привод». Его просто не делали. А сегодня эта технология крайне востребована. И мы в холдинге разработали и создали собственную модель верхнего привода. В первом полугодии этого года приступим уже к заводским испытаниям этого верхнего привода. Это достаточно масштабный инвестиционный проект, который мы реализуем на собственные средства. При этом очевидно, что буровикам это очень нужно. Мы уже провели переговоры с рядом ведущих компаний с тем, чтобы провести промышленные испытания нашей разработки непосредственно на буровых.

**— В России пока верхний привод никто делает?**

— Такой грузоподъемности — никто. Делает одна петербургская компания, но их приводы — гидравлические и малой грузоподъемности. А электрические и столь мощные — никто. Это очень непростая задача. Непростая по технологиям, производственным возможностям, профессиональным кадрам... Могу уверенно говорить, что наш холдинг сегодня сформировал самую эффективную и самую способную команду профессионалов.

**— Приятно слышать на фоне всеобщих жалоб о том, что хронически не хватает профессиональных кадров...**

— Кадры сегодня — объективная проблема. Мы это прекрасно понимаем и формируем такую рабочую среду, которая привлекательна для работы и стимулирует к профессиональному росту. У нас хорошие социальные условия труда, высокоинновационные производства, новейшее оборудование, внятные правила карьерного роста, интересные профессиональные задачи, крепкий коллектив... Людям интересно и выгодно работать в холдинге.

**— Вы сказали, что холдинг довел до 80% долю собственного производства в буровой. Будете увеличивать?**

— Да, будем. И мы точно знаем, за счёт чего. Так, например, у нас завод БКУ загружен сегодня лишь на 40% своих возможностей. Он выпускает 7-8 тыс. т продукции в год, а мы намерены довести его выпуск до 22 тыс. т в год. И по БКУ, и по другим площадкам будем проводить дальше модернизацию, приобретать новое оборудование, осваивать новые технологии, расширять собственные производственные компетенции. Тем самым мы будем наращивать собственный выпуск и уменьшать номенклатуру размещения по кооперации. И параллельно — наращивать выпуск буровых. В планах холдинга — к 2015 году выпускать ежегодно не менее 50 буровых установок. И мы эти планы выполним. Нет никаких сомнений.

По материалам Независимой межотраслевой газеты «ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК» №1(499) 13-19 ЯНВАРЯ 2014

<http://www.promweekly.ru/2014-1-2.php>