

Юрий Карпов: Уралмаш НГО Холдинг - российский лидер в производстве буровых установок для нефтегазового комплекса

20.09.2011



На вопросы корреспондента Prom-oil отвечает генеральный директор ООО "Уралмаш НГО Холдинг" Юрий Карпов

- Юрий Анатольевич, Вы представляете серьезную компанию на российском рынке по выпуску буровых установок. Хотелось бы понять, какое место вы занимаете?

"Уралмаш Нефтегазовое оборудование Холдинг" (УГНОХ) - лидер российского производства буровых установок для бурения на нефть и газ.

- Кто ваши ближайшие конкуренты?

В России есть два предприятия, производящие буровые установки большой грузоподъемности – УГНОХ и "Волгоградский завод буровой техники". Есть еще несколько предприятий, на которых были предприняты

единичные попытки производства установок грузоподъемностью 320-400 тонн, но пока они не являются серьезными конкурентами. За один-два года такой бизнес развить невозможно. Необходимыми условиями успешного создания такого сложного оборудования как буровые установки являются многолетний опыт их производства, знания специфики работы буровиков, а главное – высокопрофессиональный, сплоченный коллектив предприятия.

- Насколько иностранные производители составляют конкуренцию "Уралмашу"?

Да, составляют, и достаточно серьезную. В первую очередь, китайские производители, которые, благодаря дешевизне поставляемых в Россию буровых установок, в последние годы заняли прочное положение на рынке. Несколько китайских компаний вполне успешно занимались продвижением и продажей своего оборудования в докризисный период. Чтобы быть конкурентоспособными, мы проанализировали свою работу на всех этапах изготовления установок – в инжиниринге, производстве, закупке комплектующих, логистике и многом другом. Нам удалось оптимизировать весь процесс производства таким образом, что на выходе мы получили существенное снижение себестоимости и сроков изготовления буровых установок, при этом улучшив их дизайн и качество. Результат не замедлил себя ждать.

- А какое у них качество?

Китай – страна южная. Для абсолютного большинства своих заказчиков они производят установки в южном климатическом исполнении. А в России основные месторождения нефти и газа находятся на севере Западной и Восточной Сибири, в республике Коми. Климат суровый. Естественно, такого уникального опыта изготовления буровых установок для эксплуатации в арктических условиях, как у российских производителей оборудования, нет ни у кого. При создании буровых вышек и оснований мы используем лучшую хладостойкую сталь, все узлы и системы наших установок адаптированы к эксплуатации в условиях Крайнего Севера, обеспечиваем комбинированный обогрев всего бурового комплекса. Китайцы пока еще отстают от нас, но они быстро учатся. Так что у нас нет повода

останавливаться на достигнутом и сегодня мы продолжаем совершенствовать наше оборудование. Но цена определяет очень многое.

Можно говорить и о том, что китайцы поставляют свое оборудование по демпинговым ценам, при мощной поддержке, в том числе финансовой, со стороны своего государства. Но есть и ряд объективных причин, способствующих низкой стоимости их оборудования. Они производят свои установки в теплом климате, им не приходится содержать капитальные цеха для работы в зимний период, энергозатраты на обогрев производственных помещений на порядки меньше чем в России, у них дешевая рабочая сила. Выходя на новые рынки, они становятся на них доминирующей силой и в дальнейшем начинают устанавливать свои цены и на установки, и на запчасти.

- Они сейчас сокращают свое присутствие в России в объемах?

Нельзя сказать, что после кризиса дела идут у них столь же успешно, как до его наступления, но это, скорее всего заслуга отечественных производителей. Что касается ближайшего будущего, то можно сказать, что российским производителям буровой техники станет жить легче - с нового года вводятся таможенные пошлины на комплектные установки в качестве заградительной меры.

- А европейские, американские производители?

Если рассматривать сегмент стационарных и эшелонных установок большой грузоподъемности, а именно эти машины являются нашими основными изделиями, то можно сказать, что американским и европейским производителям не удалось выйти на российский рынок со своей продукцией. Исключение составляет немецкая компания "Bentec". За последние 10 лет они поставили в Россию 15 буровых установок, причем 8 из них для родственной им буровой компании КСА DEUTAG, ведущей работы в Западной Сибири.

- Какое место "Bentec" занимает по ценам?

Стоимость буровых установок компании "Bentec" выше, чем у российских и китайских производителей. Для того чтобы снизить стоимость своего оборудования они

организовали совместное производство в Китае, где на одном из местных предприятий по конструкторской документации "Bentec" под контролем их специалистов начался выпуск стационарных и кустовых установок. Их последняя поставка в Россию сделана именно из Китая, причем большая часть оборудования в составе этой установки китайского производства.

- Кто у вас основные заказчики?

В настоящее время мы производим установки для компаний "Роснефть", "Буровая компания "Евразия", "Новатэк", Eriell. Участвуем в нескольких проходящих тендерах на поставку буровых установок другим буровым подрядчикам. Также поставляем запасные части ко всем типам уралмашевских установок практически всем компаниям, ведущим бурение глубоких скважин в России и СНГ.

- Вывод буровых подразделений из состава ВИНКов оказывает какое-то влияние на объемы реализации вашей продукции?



Да, безусловно. Раньше в вертикально-интегрированных компаниях бурение было одним из их собственных сервисов. Существовали программы развития буровых подразделений, модернизации парка буровых установок, которые финансировались из общей прибыли ВИНК, в том числе, от продажи углеводородов. Сегодня у большинства буровых компаний уже нет финансовой поддержки со стороны ВИНК, в состав которых они входили еще недавно. Теперь, будучи независимыми буровыми подрядчиками, они могут рассчитывать только на собственные силы и покупать оборудование либо за счет тех средств, которые они заработали, либо брать кредиты.

- Означает ли это, что оснащенность независимых буровых подрядчиков будет ухудшаться, и они экономят деньги?

Я не думаю, что они экономят деньги. Чтобы бизнес работал, надо вкладывать в него деньги. Самые прибыльные контракты с наивысшей суточной ставкой или наиболее высокой сметной стоимостью, которые буровые подрядчики заключают с недропользователями, можно получить при наличии у них современных высокопроизводительных буровых установок.

- То есть, это учитывается?

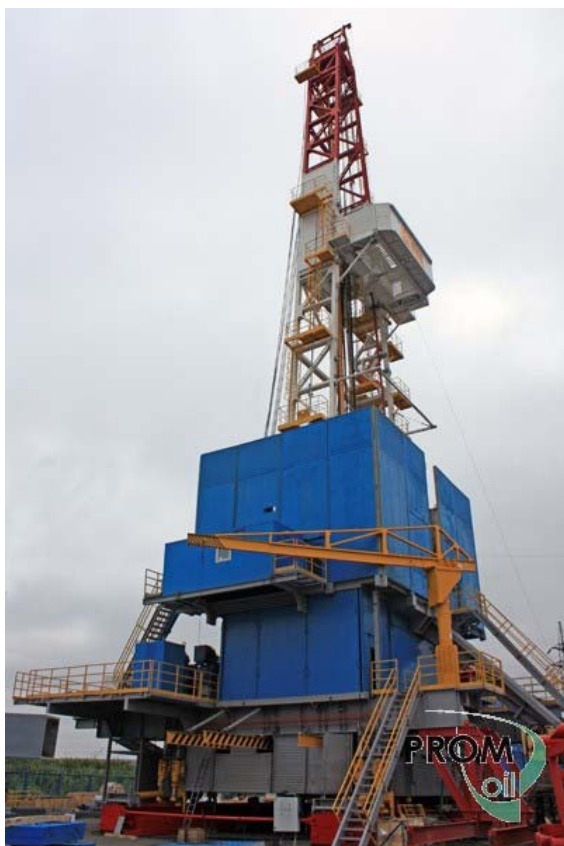
Да. Технология бурения скважин в последние годы интенсивно развивалась, появилось новое скважинное оборудование. Для осуществления эффективного бурения скважин требуются современные высокопроизводительные установки с большой грузоподъемностью, системой частотного регулирования главных приводов, буровыми насосами повышенной мощности, четырех- пятиступенчатой системой очистки буровых растворов и многим другим. Приходится выполнять все требования заказчика, постоянно совершенствуя наши установки. Заказчиков можно понять, ибо у них существует дилемма: либо у тебя старые установки, и ты не можешь рассчитывать на самые интересные сегменты рынка буровых услуг, либо, ты являешься лидером рынка и работаешь с крупнейшими заказчиками с наилучшими для себя условиями, а для этого необходимо постоянно обновлять парк буровых установок.

- Как вы расцениваете состояние буровых установок у компаний в части износа?

Я хорошо знаю оснащенность ведущих буровых компаний России и текущее состояние их установок. В силу ряда причин эти компании с разной степенью интенсивности ведут обновление своего парка буровых установок. Назову компании, которые наиболее успешно решают эту сложную задачу, - "Роснефть", "Буровая компания "Евразия", "Газпром бурение", "Новатэк" и "Сургутнефтегаз".

- Из сервисных вы назвали только "Буровую компанию "Евразия".

Сегодня к независимым от ВИНК сервисным компаниям относится и ООО "Газпром бурение". Из других независимых подрядчиков отмечу "Сибирскую Сервисную Компанию", которая в этом году после долгого перерыва проводит тендеры на поставку современных установок. Это большая, интенсивно развивающаяся компания, ведущая буровые работы в основных нефтегазодобывающих регионах России.



- Как вы считаете, чем было вызвано то, что "БКЕ" стали сами собирать буровые установки?

Желанием минимизировать затраты на приобретение новых буровых установок.

- У вас были заказы от иностранных компаний?

Немецкая буровая компания "КСА Deutag" заказала три установки в 2005 – 2006 гг. для работы на Салымском месторождении. Поставляем буровое оборудование в страны СНГ, на Ближний Восток.

- Сейчас есть тенденция, что нефтесервисные активы, которые выделяются из состава ВИНКов, приобретают иностранные компании, и не из ближнего зарубежья.

Вы имеете ввиду российские вертикально-интегрированные компании?

- Да. Насколько я знаю, на "Газпромнефть-Нефтесервис" претендует компания Nabors Drilling.

Насколько мне известно, покупателем этого сервиса является российская компания. Да и остальные буровые сервисы покупали в основном российские компании.

- А ТНК-ВР и Weatherford?

ТНК-ВР не совсем российская компания.

- Как вы думаете, какова емкость российского рынка буровых установок? Например, на следующий год.

Я полагаю, около 70-80 стационарных и кустовых установок эшелонного типа тяжелого класса.

- И количество будет возрастать?

Рынок бурового оборудования, динамика его развития зависит от ряда факторов. Если мировые цены на нефть будут сохраняться на текущем уровне, у большинства буровых компаний будут средства для приобретения новых установок и спрос на них будет расти. Для освоения месторождений Ямала, Восточной Сибири и Дальнего Востока также необходимо новое оборудование – нет никакого смысла завозить на них изношенные буровые установки.

- Сервисники говорят, что у них нет фонда. Сейчас подходит пик списания буровых, а ставки, по которым они работают, минимальные. Нефтяники им не позволяют закладывать туда серьезные суммы.

Рынок поменялся. До кризиса был рынок продавца, рентабельность буровиков, а значит, и производителей оборудования, была хорошей. Кризис все поменял. У всех сервисников резко упала доходность, соответственно, они требуют от производителей буровых установок (как впрочем, и от всех других поставщиков) снижения стоимости их оборудования.

- Сейчас все оптимизировали производство, избавились от ненужных затрат?

Совершенно верно. Пришлось оптимизировать и закупки оборудования, и материалы для производства, и кадровую политику, все в комплексе.

- Я знаю, что у вас есть новые виды буровых установок. Можете о них рассказать?

Да, мы начали производство новых буровых установок для компании "Новатэк" (заказчик



"Инвестгеосервис") для эксплуатации на месторождениях Ямала. В основу положена концепция ведения буровых работ без простоев в зимний период в условиях экстремально-низких температур и повышенной ветровой нагрузки. Установки полностью укрыты от приемного моста до кронблока, в контейнерном исполнении, частотно-регулируемый привод переменного тока, вышка башенного типа повышенной монтажеспособности, кабина бурильщика, современная буровая лебедка, мощные насосы, 4-ступенчатая система очистки, система видеонаблюдения, верхний привод. Первую из четырех установок мы передадим заказчику в начале следующего года.

- Проектирование вы делали своими силами?

Да, полностью. У нас мощный дивизион инжиниринга: более 250 конструкторов. Все они профессионалы, продолжатели традиций "Уралмаша". Это не случайные люди с других предприятий, а свой монолитный коллектив, люди разных поколений - ветераны и молодежь, сплав глубокого опыта с энергией молодости, желанием двигаться дальше. Среди главных конструкторов много молодых, талантливых людей и это радует.

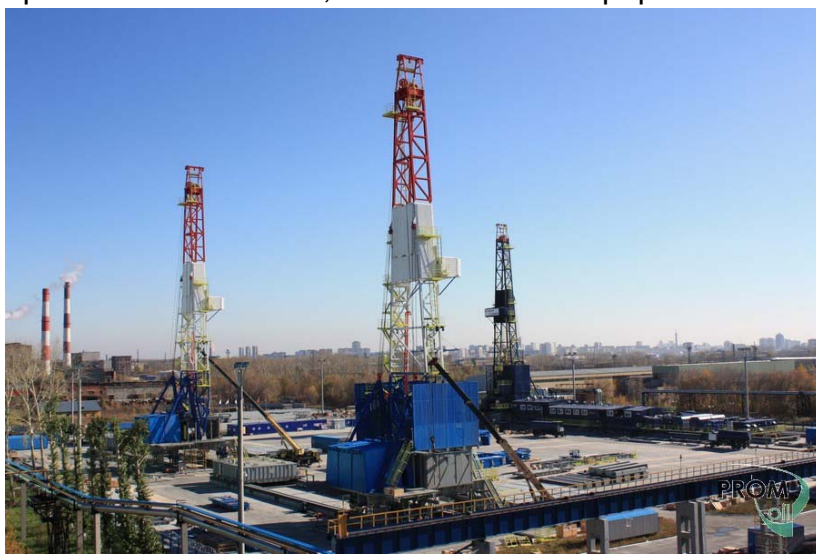
- Полтора года назад я была в Америке, в Хьюстоне. Мы посещали предприятия-производителей нефтегазового оборудования. Я была поражена тем, что производства очень маленькие, и очень много отдают на аутсорсинг, сами все комплектующие не производят. Насколько вы замкнуты, сколько вы отдаете своим подрядчикам?

Ни одна компания в мире не является производителем всего оборудования, входящего в состав буровых установок. Как и все другие, часть оборудования мы покупаем. По импорту верхние приводы и системы очистки буровых растворов, отдельные виды электрооборудования и КИП. Отечественные производители поставляют нам частотно-регулируемый привод, компрессоры, электрооборудование и еще некоторые позиции.

В наших ближайших планах стоит начало собственного производства высокотехнологичного оборудования: верхнего привода, кабин бурильщика, КТУ, роботизированных буровых ключей, буровых насосов нового поколения. Сейчас идет разработка конструкторской документации. То есть, наши приоритеты - расширение производства основных систем и агрегатов буровых установок. Что касается менее сложных в изготовлении вещей, например, металлоконструкций, то если рядом есть качественное производство, почему бы не работать с ним. Немцы, итальянцы, американцы тоже так поступают. Мы стремимся развить производство наиболее сложного и дорогостоящего оборудования, в том числе и для того, чтобы снизить зависимость от импорта.

- Сейчас добыча уходит на шельфовые проекты. Насколько "Уралмаш" готов участвовать в этих проектах?

Мы ведем переговоры с рядом российских и зарубежных компаний. У нас был хороший опыт производства установок для морских проектов в советское время. К сожалению, был большой перерыв. Мы не занимаемся производством



платформ, это совершенно особое дело. А вот начало производства буровых установок для морских платформ всех типов: самоподъемных, полупогружных, стационарных, есть в наших ближайших планах.

- На прошлой неделе у нас была встреча со Shtokman Development. Ваш взгляд на этот проект?

Проект чрезвычайно сложный, еще не решены многие вопросы по разработке месторождения, транспорту и сбыту газа и конденсата.

- В течение месяца они должны принять инвестиционное решение.

Мы не имеем прямого отношения к данному проекту.

- То есть, вы Shtokman всерьез не рассматриваете?

Все определяет экономическая целесообразность. Если миллиарды долларов, которые необходимо затратить на осуществление этого проекта, в определенной перспективе окупаются и начинают приносить прибыль, дело того стоит. Со своей стороны мы готовы поставить необходимое оборудование при его реализации.

- А шельфы на Каспии, Сахалине?

На Каспии шельфом давно и успешно занимается "ЛУКОЙЛ". На Сахалине – "Роснефть".

- Там ваши буровые?

Нет, там не наши установки. Насколько я знаю, там установлено американское оборудование. Хотя каспийские платформы, делались на территории России - в Астрахани, Калининграде. Но, повторяю, мы прилагаем все усилия для того, чтобы выйти со своим оборудованием на рынок морских буровых установок и закрепиться на нем. В настоящее время мы участвуем в проектировании буровой установки для компании "Роснефть" с условной глубиной бурения 15 000 м для эксплуатации на шельфе Сахалина, ведем переговоры с компанией "TSC GROUP" об оснащении их платформ нашими буровыми установками. Наша цель – быть лидерами не только на суше, но и на море.