

## **"Удерживать темп, ни в коем случае не допустить спада"**

экспансия

26.12.2016

**ЮРИЙ КАРПОВ**, генеральный директор компании "Уралмаш Нефтегазовое оборудование Холдинг" ("Уралмаш НГО Холдинг"), утверждает на примере своей компании, что отечественные производители бурового оборудования не только вернулись на внутренний рынок, но и успешно расширяют свою продуктовую линейку и круг заказчиков.

### **Качество заказчика**

**— Насколько успешным был для "Уралмаш НГО Холдинга" уходящий 2016 год?**

— Безусловно, если говорить о работе нашего холдинга в 2015 и 2016 годах — при достаточно долгих производственных циклах создания бурового оборудования лучше оперировать такими временными рамками, скажу так: холдинг успешно и в срок выполнил все контрактные обязательства перед заказчиками. Качество нашей продукции полностью удовлетворяет рынок, который, кстати, испытывает высокую потребность в замене парка буровых. Другое дело, что средства на это есть далеко не у всех. По 2015 и 2016 годам бизнес-план "Уралмаш НГО Холдинг" полностью выполнил. А в целом с 2010 года заказчикам отгружено более 100 комплектов современных, высокоэффективных буровых установок.

**— Кто сегодня ваши крупнейшие заказчики?**

— Самый крупный на сегодня заказчик — компания "Роснефть". За эти два года мы подписали с "Роснефтью" контракты в общей сложности на 28 машин и уже полностью их выполнили. Также мы поставили десять буровых установок "Сургутнефтегазу". Еще семь буровых сделали для "Самотлорнефтехимпрома", эти машины полностью готовы к отгрузке. Ну и так далее — не буду приводить все контракты, тем более для нас небольшие, где поставка — одна-две буровые. Но оговорюсь: размер заказа не важен, мы ко всем заказчикам и к каждой работе относимся с одинаковой степенью серьезности и ответственности.

**— По рейтингу РБК "Уралмаш НГО Холдинг" стал третьим в списке 50 самых быстрорастущих компаний России...**

— Конечно, мы довольны таким результатом. Потому что за ним стоит большой труд всего нашего коллектива, который сегодня составляет более 3 тыс. специалистов. И мы все понимаем, что у нас только один путь — наращивать и наращивать объемы. Основная задача, которая стоит передо мной и моими заместителями, — удерживать этот темп, ни в коем случае не допустить спада.

Дело в том, что тяжелое машиностроение — особая отрасль, в таком производстве

тяжело и долго раскручивать маховик. Но когда ты его раскрутил, останавливать его, даже замедлять, совершенно нежелательно, потому что снова его раскручивать слишком затратно и долго.

### **— Вы говорите про особенности технологические?**

— Не только технологические, но и кадровые. Мы прекрасно знаем, что любой спад производства сказывается потерями профессиональных кадров: люди начинают сразу искать другую работу. Сохранить высокопрофессиональный коллектив — задача особой важности. И теперь, когда такой коллектив в нашем холдинге создан, мы очень дорожим им и думаем о том, чтобы обеспечить людей достойной работой. И могу совершенно ответственно утверждать: сегодня у нас в холдинге лучшая в России команда по разработке и выпуску бурового оборудования. И одна из лучших в мире!

### **— Что можно сказать об экспортных поставках?**

— Мы ведем работу по экспорту параллельно в несколько регионов мира. Здесь и Азия, и Ближний Восток, и Латинская Америка. Интерес к нашему оборудованию достаточно высокий.

### **— "Уралмаш НГО Холдинг" обладает целым рядом эксклюзивных разработок. Наиболее яркие из них — собственный верхний привод, уникальная буровая установка "Арктика", каковы ее перспективы?**

— "Арктика", создание которой нам в свое время заказал НОВАТЭК, очень хорошо показала себя в работе в самых суровых условиях на Ямале. Но мы не останавливаемся: в следующем году приступаем к созданию буровой под условным названием "Арктика плюс", где будет немало усовершенствованных узлов и элементов.

## **Модель опережающих запусков**

### **— Насколько успешно реализуются холдингом программы импортозамещения?**

— Мы очень много и очень плотно работаем в этом направлении с российскими предприятиями — с нашими партнерами, подрядчиками. И уже очень многого на этом пути добились. Скажу так: думаю, что через полтора года мы выпустим на рынок стопроцентно российскую буровую установку. То есть полностью уйдем от импортных комплектующих. Это одна из важнейших задач, возложенная в первую очередь на конструкторов.

### **— Холдинг продолжает реализацию опережающих запусков производства буровых?**

— Да, опережающие запуски мы продолжаем применять. В прошлом году мы в режиме опережения (то есть когда заказчиков на буровую еще нет) запустили в производство семь установок. По плану в первом квартале 2017 года они уже будут готовы. Четыре из них уже нашли покупателей. Я уверен, что к моменту готовности все семь машин будут законтрактованы. У нас есть понимание, кому они нужны. А спрос на буровые, которые буквально завтра готовы отправиться на точку, всегда есть, потому что часто нужно срочно, и при этом покупатели серьезно экономят, не замораживая на год-полтора свои средства.

Модель опережающих запусков показала себя очень хорошо. Мы уже четыре года полноценно работаем с предзапусками, и не было еще ни одного раза, когда

запущенная в производство буровая оставалась бы невостребованной.

### **— Падение мировых цен на нефть и газ сказывается на закупках бурового оборудования?**

— Падение цен объективно сказывается и на объеме бурения. Снижение доходов компаний в совокупности ведет к сокращению реальной возможности для покупки нового оборудования. При этом есть лидеры, которые прекрасно понимают, что даже в сложные годы нельзя терять темпы, необходимо инвестировать в завтрашний день. Я говорю прежде всего о "Роснефти" и "Сургутнефтегазе". Эти компании практически не корректируют в сторону снижения программы обновления своих парков буровых установок. Жизнь показывает, что именно такая дальновидность позволяет компаниям наращивать объемы добычи, прибыль, выходить на новые месторождения.

### **— Одна из главных задач, которая была поставлена при создании "Уралмаш НГО Холдинга", — возвращение российских производителей бурового оборудования на внутренний рынок. Удалось?**

— Если говорить о буровых грузоподъемностью выше 200 тонн, то здесь мы на 90% и даже больше задачу по возвращению рынка российским производителям мы выполнили. Мы объективно выигрываем почти все тендеры, которые проводят в России по тяжелым буровым. Мы выигрываем и по качеству, и по сервису, и по цене, даже у китайских производителей. Выигрываем и большие тендеры на ряд установок, и небольшие, где вопрос стоит об одной буровой для частной компании, которая тщательно просчитывает экономику. И останавливаться мы не собираемся: будем и дальше повышать качество и снижать себестоимость.

### **Вес плана**

#### **— Какие основные составляющие снижения себестоимости в вашем случае?**

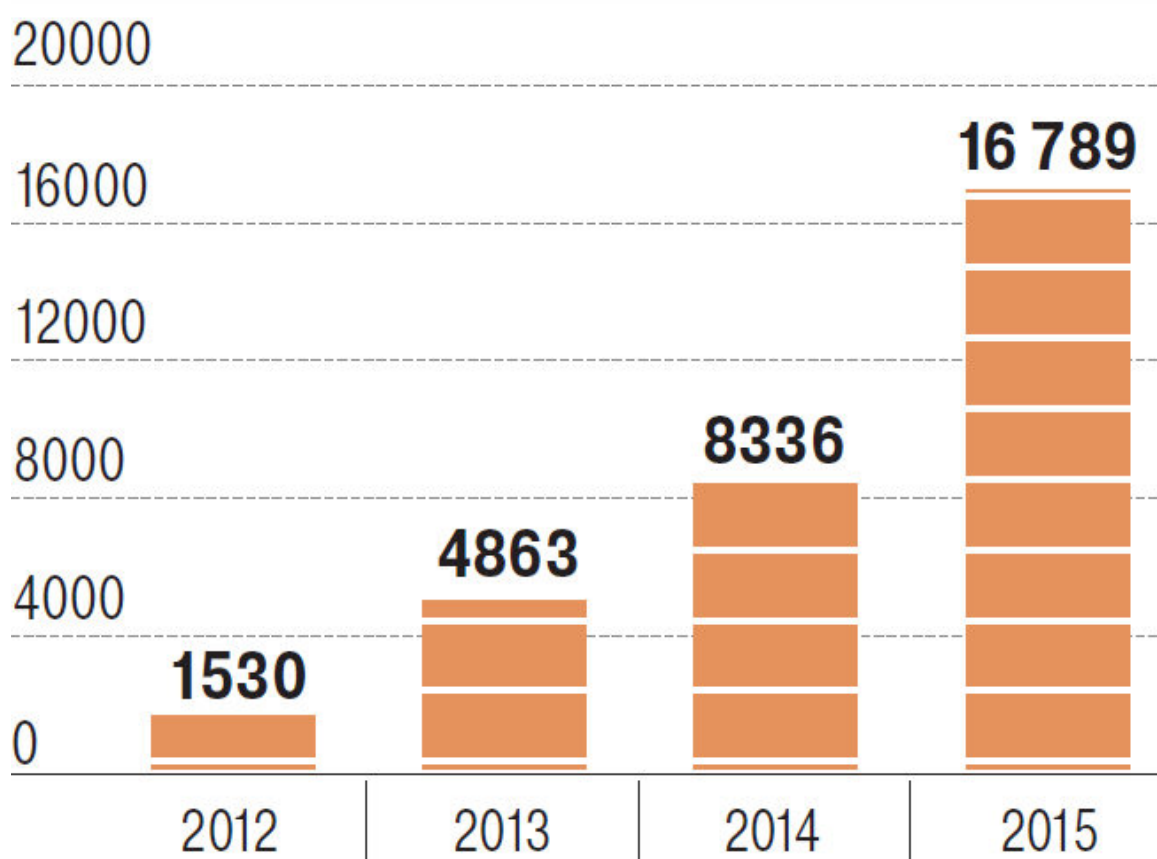
— Первое — модернизация, переход на более производительное оборудование. Второе — уход от импортных деталей, которые априори дороже отечественных. При этом на нас серьезно работает и курсовая разница. Импортный верхний привод стоит \$1,2-1,3 млн. А мы выпускаем свой, который и стоит намного дешевле, и цена его — в рублях, не зависит от курсовых колебаний. Третье — внедрение современных решений в области логистики, управления, сервиса. Четвертое — внедрение новых материалов. Пятое — создание собственных узлов бурового оборудования и буровых в целом.

#### **— Вы назвали модернизацию производственных мощностей одним из факторов снижения себестоимости и повышения качества.**

— Наш холдинг все эти годы целенаправленно набирал позитивную динамику. Была проведена большая работа по модернизации производства. Масштабную инвестиционную программу, которую согласовал нам акционер — Газпромбанк, мы уже примерно на 75% выполнили.

Реализация инвестиционной программы продолжается, это многосторонняя, комплексная работа. В ее рамках в настоящее время, например на Тюменском заводе БКУ, мы получаем новое современное дробеструйное и покрасочное оборудование. Приступаем к реализации проекта по созданию зон свободной окраски. Это даст возможность существенно повысить качество нанесения лакокрасочных покрытий. Думаю, что в следующем году мы проекты по покраске уже запустим.

## ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ ООО «УРАЛМАШ НГО ХОЛДИНГ» (МЛН РУБ.)



### — Это касается Тюменского завода БКУ, а другие площадки?

— Программы модернизации идут у нас по всем предприятиям с учетом производственной специфики каждого. Так, на "Нефтемаше" мы начали с наведения порядка в целом, с асфальтирования подъездных дорог к заводу... Потому что раньше было так: после хороших ливней к заводу и не подъехать. Сейчас там все заасфальтировано. В цехах чистота и порядок. Закупили современную газопламенную резку, новые сварочные аппараты, идет замена всех мостовых кранов... В итоге очень серьезно выросла производительность. Мы планируем в этом году получить с этого завода около 4 тыс. тонн металлоконструкций, ну а в дальнейшем идти по нарастающей.

В Екатеринбурге на УРБО в большей степени мы уделяем внимание замене и приобретению высокотехнологичного металлообрабатывающего оборудования. Поскольку на этой площадке мы выпускаем высокотехнологичные элементы: буровые насосы, лебедки, верхние приводы, роторы, узлы талевого системы, кабины бурильщика и т. д. Мы уже установили в цехах достаточно большое количество самого современного оборудования и станков, в том числе японские и немецкие обрабатывающие центры. В итоге за счет нового оборудования мы получили куда более высокие показатели скорости работы линий, точности обработки деталей — в общем, заметно подняли уровень качества своей продукции и повысили производительность. Поднялись на другой, заметно более высокий технологический уровень. И при этом снизили производственные риски, поскольку почти все составляющие буровых установок делаем у себя. Кооперация в принципе вещь хорошая, но у нас слишком высока ответственность каждой детали, и гарантировать и качество, и сроки можно, только взяв все под свой контроль! Например, если

раньше мы одно зубчатое колесо гоняли по трем предприятиям России, то сейчас делаем его у себя на производстве, что и дешевле, и быстрее, и меньше рисков...

**— Про какие риски вы говорите?**

— Они разные. Я даже не говорю о том, что нелегко найти добросовестного подрядчика, который все делает в срок и качественно. Есть риски, скажем, человеческого фактора. Какой-то нерадивый такелажник уронит колесо, и один зуб получит едва заметную вмятину. И мне вам трудно описать, насколько непростая потом история, чтобы колесо это восстановить. К сожалению, такие случаи происходят.

**— Какие целевые ориентиры у этой инвестиционной программы?**

— Наша инвестиционная программа достаточно обширная, и хотя по объективным причинам в этом году мы ее немного урезали, но она работает и по ней вкладываются в модернизацию весомые суммы. В целом программа рассчитана на фактическое удвоение производительности наших предприятий. Поэтому перед нами стоит задача выйти на уровень поставки заказчикам не менее 50 буровых установок в год. И мы верим... Нет, скажу так: мы знаем, что мы этих показателей обязательно достигнем. Причем достаточно скоро...

Беседовал Валерий Стольников

"Машиностроение". Приложение №240 (<http://www.kommersant.ru/apps/110271>) от 26.12.2016, стр. 13