

"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?

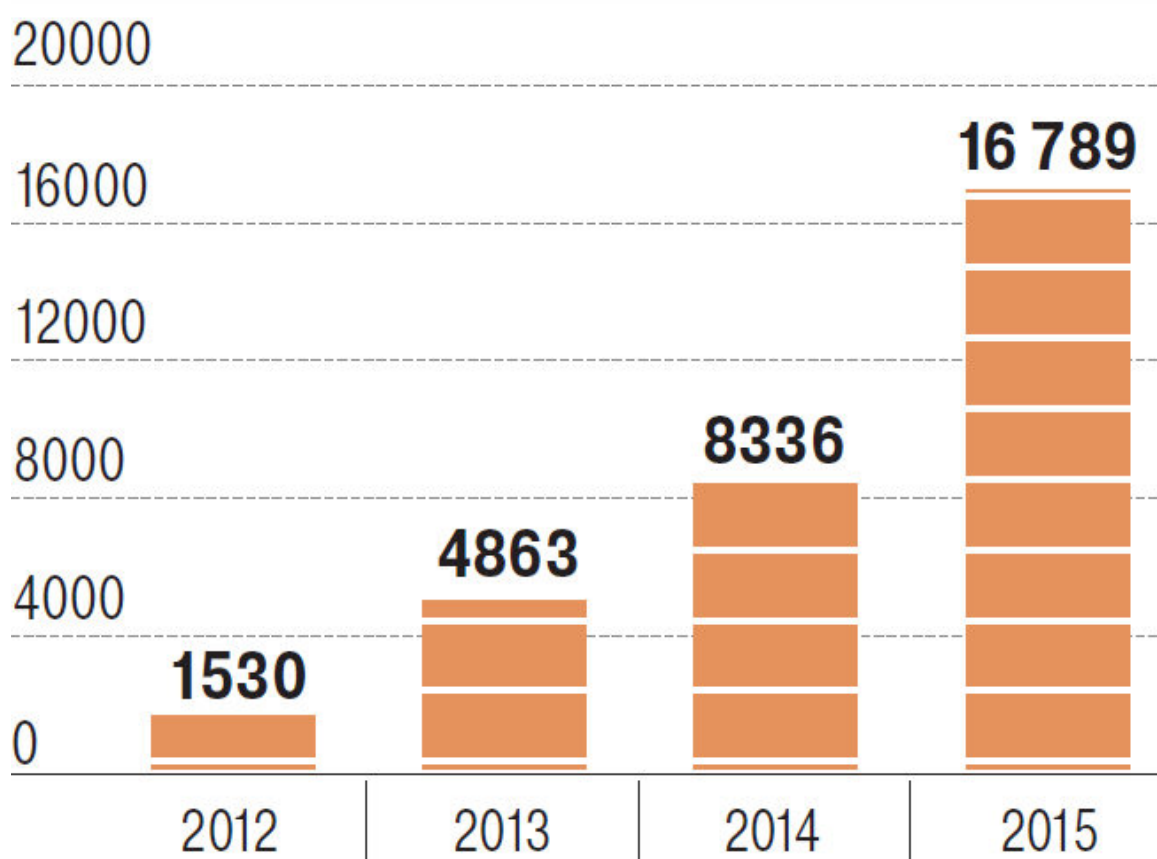
— Первое — модернизация, переход на более производительное оборудование. Второе — уход от импортных деталей, которые априори дороже отечественных. При этом на нас серьезно работает и курсовая разница. Импортный верхний привод стоит \$1,2-1,3 млн. А мы выпускаем свой, который и стоит намного дешевле, 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