

ТРУДНОЕ БРЕМЯ ЛИДЕРСТВА

ИНТЕРВЬЮ

ВЛАДИМИР РАПТАНОВ

Заместитель генерального директора по маркетингу
и продажам ООО «Уралмаш НГО Холдинг»



Во времена СССР свердловский «Уралмаш» был фактически единственным в стране производителем тяжелого бурового оборудования. В начале 2000-х годов предприятие столкнулось с серьезными организационными, производственными и финансовыми трудностями, чем не замедлили воспользоваться конкуренты.

Второе дыхание завод обрел в 2010 году, когда контролируемая Газпромбанком МК «Уралмаш» и инвестфонд United Capital Partners (UCP) учредили компанию «Уралмаш НГО Холдинг».

Акционеры объединенного предприятия озвучили масштабную программу модернизации с целью обеспечения «российским производителям лидирующих позиций на отечественном рынке тяжелых БУ». Слова не разошлись с делом: лидерство холдинга в данном сегменте рынка сегодня неоспоримо.

О том, как живет заводу в сложные для экономики времена, и об общей ситуации на рынке бурового оборудования «Вертикали» рассказывает заместитель генерального директора по маркетингу и продажам ООО «Уралмаш НГО Холдинг» Владимир РАПТАНОВ.

Ред.: Владимир Васильевич, в 2010 году владельцы холдинга заявили о намерении производить не менее 25 установок ежегодно и обеспечивать тем самым около половины российского рынка БУ.

Как реализуются эти планы сегодня, в условиях кризиса?

В.Р.: В 2014 году мы изготовили 8 буровых установок, в 2015-м — 29. В текущем году намерены выпустить 21 установку.

Ред.: Как распределяется продукция с точки зрения сортамента?

В.Р.: Последние три года основную долю в производстве составляют установки для кустового бурения скважин грузоподъемностью

320 тонн БУ 5000/320 ЭК-БМЧ. Кроме того, в нашем портфеле заказов есть установки для кустового бурения грузоподъемностью 250 и 400 тонн, а также мобильные установки грузоподъемностью 200 тонн МБУ 3200/200 Д(К).

Ред.: Кому поставляете оборудование? Какую долю в общем объеме реализации занимает экспорт?

Китайские производители были и остаются основными конкурентами «Уралмаш НГО Холдинг» в России

В.Р.: В 2014–2016 гг. нашими основными заказчиками были «РН-Бурение», «Сургутнефтегаз», «Газпром бурение», Сибирская Сервисная Компания, «Самолторнефтепромхим». Оборудо-

Влияние санкций заметно сказывается на рынке БУ. Так, поставки импортных систем верхнего привода для буровых установок с 2013 года снизились более чем вдвое

вание предназначалось для месторождений Западной и Восточной Сибири. На экспорт буровые установки в этот период не поставлялись.

Ред.: Одним из первенцев объединенного предприятия стала установка «Уралмаш 6000/400 ЭК-БМЧ «Арктика», которую называли «инновационной разработкой с уникальным дизайном, не имеющей аналогов в мире». Какие новые модели разработаны и внедрены компанией в производство за последние годы?

В ближайшее время появление на рынке новых серьезных игроков маловероятно

В.Р.: Наряду с серийно выпускаемыми буровыми установками БУ 5000/320 ЭК-БМЧ холдинг освоил производство установок БУ 4000/250 ЭК-БМЧ, созданных в соответствии с индивидуальными

требованиями специалистов «Сургутнефтегаза». Кроме того, изготовлено три комплекта мобильных буровых установок с дизельным приводом МБУ 3200/200 Д(К) грузоподъемностью 200 тонн. Их заводские испытания были успешно проведены в октябре 2016 года. Сегодня три такие установки уже собраны на наших производственных площадях в Екатеринбурге и готовы к реализации.

Ред.: Ранее на рынке наблюдалось засилье китайской продукции. Насколько остро стоит эта проблема сегодня?

В.Р.: Китайские производители БУ были и остаются основными конкурентами «Уралмаш НГО Холдинг» в России. На фоне девальвации рубля и, соответственно, повышения ценовой конкурентоспособности российских заводов «китайская» доля снизилась с 43% в 2014 году до 22% в 2016-м.

Тем не менее компании из КНР, которые предлагают лучшие условия финансирования поставок своей продукции, продолжают экспансию на российский рынок.

Ред.: По оценке рейтингового агентства RAEX, в прошлом году «Уралмаш НГО Холдинг» на 10%, до 28–30%, снизил долю импортных комплектующих по сравнению с уровнем 2014 года. Это обнадеживающая новость в условиях западных санкций и курса на импортозамещение. А насколько в целом повлияли санкции на рынок БУ?

В.Р.: Влияние санкций заметно сказывается на поставках высокотехнологичного импортного оборудования. Например, закупки за рубежом систем верхнего привода для буровых установок с 2013 года снизились более чем вдвое.

«Уралмаш НГО Холдинг» и другие отечественные компании освоили производство этой техники, что позволило несколько нивелировать падение. Сегодня российским производителям предстоит наладить выпуск другой импортозамещающей продукции: оборудования очистки бурового раствора, электротехнической, кабельной продукции, оборудования для автоматизированных систем управления буровых установок.

Это позволит оснащать установки «Уралмаш НГО Холдинг» конкурентоспособными отечественными комплектующими, что в среднесрочной перспективе еще больше снизит присутствие иностранных компаний на российском рынке.

Ред.: Волгоградский завод буровой техники и группа «Кунгур», в прошлом ведущие производители в сегментах соответственно средних и мобильных БУ, переживают трудные времена и фактически ушли с рынка. Могут ли их место занять другие серьезные игроки?

В.Р.: В ближайшее время это маловероятно. Для успешной работы на российском рынке предприятие должно обладать сильными инженеринговой и маркетинговой службами, работающими в тесном сотрудничестве со специалистами буровых компаний. Оно также должно проводить грамотную финансовую политику и иметь производственные мощности, обеспечивающие полный цикл изготовления буровых установок. При отсутствии хотя бы одного из этих факторов у нового игрока нет шансов на успешное развитие.

Ред.: С какими главными проблемами сталкиваются производители бурового оборудования во времена кризиса?

В.Р.: В первую очередь, это дорогие банковские кредиты, из-за чего российским заводам сложнее конкурировать с теми же китайцами. Отмечу, что сегодня всё большим спросом на рынке пользуются услуги лизинговых компаний. В условиях кризиса и дефицита оборотных средств приобретение установок в лизинг — зачастую единственная возможность обновления бурового парка небольших буровых предприятий. В этом случае высокие процентные ставки российских банков также снижают конкурентоспособность отечественной продукции.

Ред.: Около 60% буровых установок, эксплуатирующихся в России, перешагнули 20-летний возраст и требуют замены. Насколько успешно решается эта задача?

В.Р.: С 2010 года отечественные буровые компании закупили около 400 новых установок. Кроме того, примерно 100 старых БУ прошли модернизацию различной степени глубины. Тем не менее процент износа российского бурового парка по-прежнему довольно высок. Для выполнения намеченных планов бурения в ближайшие пять лет рынку может потребоваться еще около 400 установок.

Ред.: А меняется ли спрос на буровое оборудование с точки зрения его технической оснащенности?

В.Р.: Меняется, поскольку условия добычи постоянно усложняются, новые скважины становятся все более технологичными. С 2008 года глубина бурения выросла в среднем на 10%, объемы горизонтальной проходки — в три раза. Эти тенденции предъявляют все более жесткие требования к повышению грузоподъемности буровых установок.

Сегодня более 60% старого парка составляют установки типа БУ 3000 ЭУК и 3Д грузоподъемностью 200 и 320 тонн, соответственно. Для их замены требуются установки на 320–400 тонн, а также тяжелые мобильные установки

(до 225 тонн). В последние годы на рынке преобладают продажи техники именно таких типоразмеров.

Высокие процентные ставки российских банков снижают конкурентоспособность отечественной продукции

Ред.: Какие еще факторы, на ваш взгляд, будут в ближайшие годы определять развитие российского рынка буровых установок?

В.Р.: Основной показатель, позволяющий успешно работать на рынке, — это способность в полной мере удовлетворять широкий спектр потребностей заказчиков в обновлении и расширении бурового парка. Понятно, что разные предприятия предъявляют и разные требования как к самому оборудованию, так и к условиям его поставки.

Для выполнения намеченных планов бурения в ближайшие пять лет рынку может потребоваться около 400 установок

Некоторым, например, необходимы новые современные установки в кратчайшие сроки. Другие заинтересованы в эксклюзивном оборудовании, выполненном по их индивидуальным требованиям. А у кого-то не хватает оборотных средств, и им требуются выгодные условия лизинга или различные варианты модернизации старой установки.

Одно из главных условий конкурентоспособности производителя буровых установок — дифференцированный подход к заказчикам

Иными словами, одно из главных условий конкурентоспособности производителя буровых установок — дифференцированный подход к заказчикам. А предоставление комплексного сервисного обслуживания поставляемого оборудования обеспечит ему дополнительные конкурентные преимущества. 



Фото из архива ООО «Уралмаш НГО Холдинг»