

ОНШОРНЫЕ И ОФШОРНЫЕ ОТВЕТЫ

Юрий Карпов: «Наш Холдинг - на пути создания национальной технологической независимости в сфере производства бурового оборудования для нефтегазовой отрасли»



Сегодня одной из самых актуальных, безусловно, является тема влияния объявленных против России санкций на выпуск оборудования для добычи углеводородов. Похоже, эта сфера — одна из главных целей «санкционных» инициаторов. Насколько реально эти ограничения импорта могут повредить нам, разумно спросить у национального лидера по созданию и выпуску бурового оборудования — компании «Уралмаш НГО Холдинг». Холдинг за неполных четыре года своего существования стал не только крупнейшим производителем, но и центром развития и интеграции отрасли. На вопросы «Промышленного еженедельника» отвечает генеральный директор «Уралмаш НГО Холдинга» Юрий Карпов.

Юрий Анатольевич, начнем сразу с главного: санкции влияют на выпуск оборудования и насколько?

— Отвечу сразу прямо: практически не влияют. Если говорить об оншорных — наземных буровых установках (стационарных, кустовых, мобильных), то мы внимательно анализировали этот вопрос, когда западные страны начали объявлять санкции. И пришли к выводу: да, у нас есть элементы и узлы импортного производства, в особенности это касается электроники и элементной базы. Но все это может быть оперативно заменено. Проблем с комплектующими у нас сегодня нет. При этом мы уже готовы к сложностям с поставками. Скажу так: наш холдинг — на пути создания национальной технологической независимости в сфере производства бурового оборудования для нефтегазовой отрасли.

— То есть, как бы ни сложилась политическая ситуация, холдинг сможет выпускать буровое оборудование и не подвести заказчиков, я правильно понимаю?

— Да, правильно. Холдинг занимается вопросами независимости, хотя никаких санкционных проблем с поставками мы не ощущаем. При этом повторяю: единственная сложная позиция для нас (или, как говорят, «узкое место») — это элементная база преобразователей частоты в автоматизированной системе управления буровой установки. Все остальное, в принципе, у нас есть. На подходе — ввод в серию собственного верхнего привода. Решаем и вопрос с электродвигателями: в России есть заводы, которые начали производство двигателей, какие нас в принципе устраивают, и мы готовы применять их в своих буровых установках. В том числе и в перспективных разработках по оффшорному бурению.

— Это очень важная тема...

— Безусловно, потому что оффшорное бурение — важнейшее стратегическое перспективное направление, которое будет в России развиваться, и развиваться очень активно. Оффшор нужно осваивать. Я не буду комментировать по судостроению для платформ, но знаю, что и на уровне компаний — «Газпрома», «Роснефти» — этим вопросом достаточно плотно занимаются. Я могу говорить и отвечать за собственно буровое оборудование для оффшорного бурения. Так вот, в

этой части мы — готовы, я говорю это с абсолютной уверенностью. Мы готовы делать эту работу. К тому же у нас есть еще былой опыт, ведь в 90-х годах «Уралмашзавод» уже делал такие установки для Каспия. У нас есть специалисты, которые занимались этим тогда.

— То есть, по части верхнего оборудования для национальных буровых платформ — вопросов нет?

— Нет. У нас лично по зоне нашей ответственности — все решено. Мы с уверенностью можем сказать, что тема отечественного бурового оборудования по национальным оффшорным платформам у нас освоена. Для нас там нет ничего невозможного. Мы все понимаем. Единственное, нужно будет дополнительно выбрать особые материалы — лакокрасочные покрытия, кабельную электрику и т.д. с учетом сложности применения в условиях моря, но мы знаем, где и что брать, так что...

Скажу больше. Наш холдинг сейчас плотно и более детально работает с «НОВАТЭК», потому что у них есть намерение построить плавучую буровую на мелководье для бурения на месторождении в Южном Тамбее. В «НОВАТЭК» в качестве потенциального подрядчика по созданию бурового оборудования рассматривают «Уралмаш НГО Холдинг». Они понимают, что мы это сделаем. Также мы достаточно плотно на тему оффшорного бурения общаемся с «Газфлотом». В «Газпромбанке» состоялось большое совещание с широким привлечением заинтересованных компаний по этой тематике, и было подтверждено, что холдинг сегодня к производству необходимого оборудования готов, а «Газпромбанк» готов в этом участвовать. Подготовлена и согласована с «Газпромбанком» соответствующая «дорожная карта». То есть, процессы в этом направлении идут достаточно серьезные, и в любом случае мы производить оборудование для оффшорного бурения будем. И, будем достаточно скоро.

Я убежден, что это одно из самых перспективных направлений. Мы очень серьезно к этому относимся, и я уверен, что — справимся. «Уралмаш НГО Холдинг» благодаря нашему основному акционеру — «Газпромбанку» — за четыре года своего существования очень серьезно «нарастил мышцы». Мы раскрутили достаточно мощный маховик производства, который способен выдавать серьезные объемы высококачественной инновационной продукции.

— Это не может не радовать. А что вы можете сказать о работе холдинга в целом?

— Могу сказать, что мы уверенно развиваемся. Созданный в 2010 году, «Уралмаш Нефтегазовое Оборудование Холдинг» объединил конструкторские и производственные возможности МК «Уралмаш» и ЗАО «УРБО». В состав холдинга также вошло сервисное предприятие, «Уралмаш-Техсервис». В 2013 году инженеринговые и производственные мощности нашего холдинга пополнились компаниями ОАО «Завод Нефтемаш», ОАО «Завод БКУ» и ООО «Нефтегазинжиниринг».

«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 в России больше нет. Сейчас строится еще одна площадка в Тюмени. К концу этого года мы сможем одновременно собирать на них до девяти тяжелых буровых установок, специалисты понимают, насколько такие технологические возможности эксклюзивны.

В номенклатуре нашей продукции мобильные, кустовые, стационарные буровые установки условной глубиной бурения от 2500 до 15000 метров. При этом мы расширяем ассортимент: так, в достаточно скором времени мы будем презенто-

вать новую мобильную установку грузоподъемностью 160 тонн на собственном шасси с возможностью кустового бурения.

Мы выходим на производство порядка полусотни тяжелых буровых установок в год. Кстати, таких объемов в постсоветское время отечественные производители ни разу не выпускали. Причем, мы, как я уже говорил, всегда готовы при необходимости увеличить производство. И мы делаем это, каждый год, прибавляя в объемах, с учетом объективных оценок реальных потребностей рынка.

При этом мы используем немало инновационных решений. Например, в соответствии с программой опережающего запуска, разработанной «Уралмаш НГО Холдингом» при поддержке стратегического партнера — «Газпромбанка», мы еще в прошлом году 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, холдинг, попутно уже имеющимся контрактным обязательствам, осуществляет производство еще целого ряда буровых установок, которые в любой момент могут быть выкуплены.

— И их активно покупают?

— Очень даже активно. Практически все запущенные в предзапуск 22 буровые уже нашли своих покупателей. И на сегодня «Газпромбанк» одобрил нам кредитную линию на предзапуск еще 20 машин. То есть, мы сейчас заканчиваем контрактование предыдущих буровых установок и начинаем отрабатывать с потенциальными покупателями новые. Такая модель определяет, с одной стороны, ритмичную загрузку производства, а с другой стороны — возможность весьма гибких для заказчика сроков, что становится естественным преимуществом на тендерах. Если раньше мы говорили про 9-12 месяцев на поставку новой буровой, то сейчас мы предлагаем всего четыре месяца.

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 сэкономить за счет куда более коротких сроков финансирования. При этом нигде в мире производители бурового оборудования так не работают — они в принципе создают оборудование строго 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 ежегодно запускаются десятки установок, и мы всегда уверены, что спрос на них будет.

— 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 займет не 9-12 месяцев, как это в среднем бывает, когда заказ идет «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 ее на

складе, заказать, чем еще необходимо ее доукомплектовать и дополнить (например, блоками дополнительных емкостей). 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 положительно 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 Холдинга» не только является оптимальной по соотношению цена/качество, но и самой доступной по цене в принципе.

— **Можете сказать, кто является вашими ключевыми заказчиками?**

— Практически все ведущие буровые компании России и СНГ, 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 игроках этого рынка. С 2010 года заказчикам «Уралмаш НГО Холдинг» выступают ООО «Газпром бурение», ООО «РН-Бурение», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «ВТБ Лизинг», ЗАО «Инвестгеосервис», ООО «ОБК», ООО «СБК», ЗАО «Удмуртнефть-Бурение», ООО «БК «Евразия», ООО «Эриэлл Нефтегазсервис», ООО «Интегра-Бурение», ЗАО «ССК», ПО «Белоруснефть», «Туркменнефть», «Туркменгаз» и другие компании. В адрес этих и других заказчиков нами отгружено уже больше девяноста комплектов современных высокоэффективных буровых установок и наборов бурового оборудования.

— **А как обстоит дело с сервисным обслуживанием вашей техники?**

— В составе холдинга работает компания «Уралмаш-Техсервис», которая закрывает все вопросы по сервису. Причем, когда эта компания начала работать, объемы у нее были порядка 200 млн. руб. в год. Это тоже было немало, но сейчас объемы уже перевалили за миллиард рублей с тенденцией к дальнейшему росту. Для нас даже несколько миллиардов, по большому счету, не предел: по сути мы только на начальном этапе развития данного направления бизнеса. И мы выходим на достаточно серьезные позиции на данном рынке, где намерены в скором будущем играть одну из главных ролей. При том, что заказчики достаточно активно начинают пользоваться такими сервисными услугами.

— **Это касается техники «Уралмаш НГО Холдинга»?**

— Не только. Есть масса примеров, когда, например, обслуживание импортных верхних приводов отдают в «Уралмаш-Техсервис». Просто приходит понимание, что каждый должен делать свое дело: машиностроитель — создавать машины, буровик — бурить, сервисник — обеспечивать сервис, и так далее.

Многие заказчики с самого начала идут на такую модель работы. Вот, например, сейчас мы готовим к подписанию контракт на несколько буровых, и заказчик сразу обозначает свои пожелания. Говорит: привезите мне буровые на месторождение, смонтируйте их там (я покажу точки, где они должны бурить), и я готов подписать сервисное соглашение на обслуживание этих буровых, чтобы ваши специалисты были рядом и обеспечивали необходимыми запасными частями, расходными материалами и так далее. Чтобы я вообще не думал, где у меня какая гайка или болт.

— Такие контракты у холдинга есть уже сегодня?

— Конечно. Например, у нас большой опыт таких взаимоотношений с «Роснефтью». У них на Ванкорском месторождении с самого начала работают только наши буровые установки, и обслуживает их «Уралмаш-Техсервис». Насколько я знаю, руководство «РН-бурения» очень довольны уровнем и качеством сервисных работ. Мы также очень активно работаем в этом направлении с «Газпром бурением», с «Инвестгеосервисом», с компанией Eriell. Можно сказать, что сегодня практически все буровые установки нуждаются в современном сервисном обслуживании. Ведь современная буровая — достаточно сложный организм, своего рода завод. Поэтому я уверен, что как по поставкам самих буровых, так и по их сервисному обслуживанию у нас объемы будут все больше и больше расти.

— Этим летом в СМИ писали о большом достижении вашего холдинга — создании национального верхнего привода. Это ведь в том числе и шаг в направлении импортозамещения?

— Все верхние приводы грузоподъемностью 320 тонн и более, которые используются сегодня на буровых установках в России — импортные. Российские заказчики, эксплуатируя их, зачастую сталкиваются и с трудностями сервисного обслуживания, и с трудностями обеспечения запасными частями. И конечно, когда буровики узнали, что мы сделали верхний привод, и что теперь есть привод отечественного производства, они это восприняли как реально большое достижение, которое сильно упростит им жизнь... Повторю: буровики очень рады появлению этой технологической новинки и ждут с нетерпением запуска этого верхнего привода в серию.

По материалам Независимой межотраслевой газеты
«ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК» №44(542) 15-21 ДЕКАБРЯ 2014
<http://www.promweekly.ru/interv-139.php>