

РАСПЛАТА ПОДОЖДЕТ

РОССИЯ ВСЕ АКТИВНЕЕ ИМПОРТИРУЕТ БУРОВЫЕ УСТАНОВКИ ИЗ КИТАЯ. ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПОСТАВОК ФИНАНСИРУЕТСЯ ГАЗПРОМБАНКОМ В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫМ БАНКОМ КИТАЯ. „Ъ“ ПОПРОБОВАЛ РАЗОБРАТЬСЯ, КАКУЮ ДОЛЮ РОССИЙСКОГО РЫНКА БУРОВОЙ ТЕХНИКИ ЗАНИМАЮТ КИТАЙСКИЕ КОМПАНИИ И ПОЧЕМУ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НЕ ТОРОПЯТСЯ РАСШИРЯТЬ СВОИ ПРОИЗВОДСТВА.

ИЛЬЯ АРЗУМАНОВ

БУР С ВОСТОКА Российским сервисным компаниям необходимо в ближайшие пять лет заменить тысячу буровых установок (БУ), введенных в эксплуатацию до 1990 года. По оценкам экспертов ТПП и Союза нефтегазопромышленников, полная стоимость утилизации и замены такого количества техники может составить до \$20 млрд. «Если бы компании планомерно заказывали установки, то такого бума не было. Но сейчас срок у многих компаний подошел, а больших заводов, способных, как „Уралмаш“ или Волгоградский завод буровой техники, произвести значительный объем техники, в России мало», — отмечает вице-президент по маркетингу ОАО «РУ-Энерджи Групп» Татьяна Колесникова. Нефтесервисное подразделение «Уралмаша» силами трех заводов производит 30 тяжелых 160-тонных БУ в год. Есть планы увеличить объемы производства до 50 установок в год, но и этого количества не хватит для насыщения рынка, учитывая массовое списание буровых установок. «Для того чтобы покрывать растущие потребности российского нефтесервиса, необходимо производить до 80 БУ в год», — говорят в нефтесервисном предприятии МК «Уралмаш», доля которого на российском рынке производства БУ составляет около 58%.

Удовлетворить потребность российской экономики в буровых мощностях готовы китайские производители. Рост импорта китайских БУ начался в 2009 году благодаря появлению кредитной схемы, позволившей китайским производителям поставлять оборудование с отсрочкой платежа. В июне 2009 года в Москве председатель правления Газпромбанка Андрей Акимов и председатель правления Экспортно-импортного банка Китая Ли Жогу подписали кредитные соглашения, предусматривающие финансирование поставок китайского бурового оборудования компаний Honghua International Co., Ltd и Yantai Jereh Oilfield Services Group Co., Ltd в объеме до \$300 млн. В соответствии с условиями соглашений финансирование могло осуществляться на срок до семи лет. Оборудование было в первую очередь предназначено для использования в Западной и Восточной Сибири. Эксплуатировать оборудование должна была нефтесервисная компания ООО «Эриэлл Нефтегазсервис». «Для китайцев было важно наличие российского банка-партнера, принимающего на себя все местные риски», — объясняет заместитель руководителя Центра экономического и инвестиционного сотрудничества России и Китая Юрий Демочкин.

КОНКУРЕНЦИЯ С ЗАПАДОМ На российском рынке китайцы конкурируют в первую очередь с европейскими производителями. Долгое время европейское оборудование было более конкурентным, во-первых, из-за своего качества, во-вторых, за счет наличия схем кредитования. «Европейская продукция поставлялась с отсрочкой платежа на пять-семь лет, а китайцы так не работали. Сейчас такие схемы в Китае внедрены с участием Агентства страхования экспортных рисков. В остальном качество китайского оборудования за прошлое десяти-

КАЧЕСТВО КИТАЙСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ЗА ПРОШЛОЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ СУЩЕСТВЕННО ПОВЫСИЛОСЬ, ПРИЧЕМ НЕ ТОЛЬКО БУРОВЫХ УСТАНОВОК, НО И ДОБЫВАЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ В ЦЕЛОМ

летие существенно повысилось, причем не только буровых установок, но и добывающего оборудования в целом», — отмечает господин Демочкин. Улучшив качество изготовления, китайские производители также освоили новые типы установок: эшелонные для кустового бурения, которые раньше выпускали только «Уралмаш» и германский Bentec, сверхтяжелые грузоподъемностью до 900 тонн, которые сейчас не изготавливает ни один отечественный производитель. При этом китайское правительство проводит политику поддержки своих производителей — как кредитами, так и в налоговой сфере, а многие китайские компании пользуются дополнительной поддержкой государства по субсидированию экспортеров буровых установок. В результате никто не может конкурировать с Китаем в цене, да и проценты при закупках у китайских производителей значительно ниже, чем у российских и европейских конкурентов. «Некоторым нашим компаниям — я не могу их называть — удавалось добиться снижения процентов практически до нуля», — добавляет Юрий Демочкин.

КРЕДИТНЫЙ РЕСУРС Начиная с 2009 года основной поток китайского бурового оборудования был направлен в Россию. Против этого выступили российские производители буровых установок. По их мнению, крупный связанный кредит, направляемый Газпромбанком на закупку китайских буровых установок, нанес удар по российскому нефтегазовому машиностроению, представленному такими предприятиями, как Тюменский судостроительный завод, Волгоградский завод буровой техники, завод «Уралмаш — буровое оборудование» и Кунгурский машиностроительный завод.

Российские производители заявляли, что в результате соглашения с Китаем многие свернут программы развития, что привлечение подобных кредитов дискриминирует

машиностроительные предприятия в собственной стране и противоречит интересам российской промышленности. С 1 января 2012 года вступило в силу решение комиссии Таможенного союза, в соответствии с которым вводится ввозная таможенная пошлина на буровые установки в размере 10% от их стоимости, но не менее €2,5 за килограмм. Введение импортных пошлин на буровые установки сократило поставки из КНР, но аналогичная продукция отечественных заводов по-прежнему стоит почти на 20% дороже китайской.

Впрочем, наличие кредитного проекта стало лишь частью стратегии Газпромбанка по работе на нефтесервисном рынке: в 2010 году при участии банка было восстановлено производство бурового оборудования на контролируемом им «Уралмаше», также банк стал совладельцем крупной нефтесервисной компании Eriell.

«Чтобы избежать утраты технологического суверенитета одной из ключевых отраслей национальной экономики, Газпромбанк создал в 2010 году «Уралмаш НГО Холдинг», который призван консолидировать потенциал отечественного бурового машиностроения», — рассказали „Ъ“ в Газпромбанке. — Прямая ценовая конкуренция с китайскими поставщиками приведет к снижению качества российской буровой техники, что абсолютно недопустимо. Конкурировать холдинг намерен за счет расширения предложения качественной продукции и сервиса с учетом специфики работы техники в сложных климатических условиях, а также привлекательных условий связанного финансирования. Холдинг является единственным в России производителем полной линейки бурового оборудования, ему принадлежит 60% рынка тяжелых буровых установок грузоподъемностью до 900 тонн».

Эксперты по-разному оценивают возможности российских компаний достичь приемлемого паритета с китайскими производителями. «Российским производителям

имеет смысл объединяться с китайскими, чтобы выпускать оборудование совместно: не все части у китайцев получаются хорошо, что-то на наших заводах делают лучше. Иначе с китайцами очень тяжело конкурировать, ведь им правительство дает дешевые кредитные ресурсы, что позволяет держать цены ниже, чем у любых конкурентов», — считает Юрий Демочкин.

Содиректор аналитического отдела «Инвесткафе» Григорий Бирг объяснил осторожность российских производителей буровых установок опасениями того, что их продукция не будет востребована: «Российское правительство готово оказать помощь российским производителям буровых установок, начиная со льготных кредитов и заканчивая внедрением практики заключения долгосрочных контрактов между производителем и сервисной компанией. Но российские компании в большинстве случаев не готовы идти на такие риски, так как не уверены в том, что их продукция будет востребована на рынке, соответственно, большие траты на техническое перевооружение могут не оправдаться, а кроме того, они не готовы к конкуренции с дешевым оборудованием из Китая». Также эксперт уверен, что российские предприятия не станут расширять мощности, поскольку «это невыгодно самим производителям, занимающим свою нишу на рынке».

По мнению председателя комитета Госдумы по энергетике Ивана Грачева, риск невостребованности существует еще и потому, что российские нефтесервисные компании не станут обновлять весь парк БУ разом. «Вряд ли программа на 1 тыс. установок сразу начнет действовать. Трудно представить, что сразу 1 тыс. буровых будут утилизировать. От самих нефтесервисников и производителей оборудования я не слышал, что есть проблема нехватки мощностей, обычно они говорят, что есть проблемы масштабирования импорта», — отметил Иван Грачев. ■



КИТАЙСКОЕ БУРОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ НА \$300 МЛН ДОЛЖНО БЫЛО ЗАПОЛНИТЬ РЫНОК, НА КОТОРОМ ЕЩЕ НЕ РАЗВЕРНУЛИСЬ В ПОЛНУЮ СИЛУ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ. А ТЕХНИКА ЗАПАДНЫХ ПОСТАВЩИКОВ БЫЛА ЕЩЕ СЛИШКОМ ДОРОГОЙ

