

Гендиректор «ОГК Групп» Андрей Лапин: «Для нас репутация надежного подрядчика — главный актив»

В этом году ведущему российскому сервисному подрядчику в горной отрасли АО «ОГК Групп» пришлось принимать непростые решения для того, чтобы не только сохранить, но и укрепить свои позиции на российском рынке геологоразведочного бурения и геологоразведки. Они касались взаимоотношений с поставщиками и заказчиками, логистики, инвестиционной политики и других составляющих производственной деятельности. О том, насколько своевременными оказались эти меры и как они позволяют компании с оптимизмом смотреть в будущее, рассказал ее гендиректор Андрей Лапин.

— Интервью —

— С какими производственными результатами «ОГК Групп» завершила первое полугодие 2022-го? Как идет реализация основных проектов с учетом той новой экономической ситуации, в которой оказалась отрасль?

— «ОГК Групп» придерживается комплексного подхода к эксплуатации месторождений твердых полезных ископаемых. Группа осуществляет геологоразведочное бурение — колонковое и РС-бурение, буровзрывные и горнопроходческие работы, экскавацию и транспортировку горной массы. Сегодня предлагаю поговорить о разведочном бурении. За первое полугодие этого года мы выполнили на 10% больше объемов бурения, чем за аналогичный период прошлого года. Впрочем, и по остальным производственным направлениям нашего бизнеса тоже отмечаем устойчивый рост.

Количество проектов в портфеле «ОГК Групп» в этом году увеличилось. В первом полугодии стартовали несколько новых, эффект от которых мы увидим уже во втором полугодии. Но, справедливости ради, надо сказать, что ряд проектов характеризуются сокращением объемов, так что имеет место двунаправленная динамика.

Хотел бы отметить и второй фактор, характеризующий текущую ситуацию на рынке. На нем появляются много новых игроков. Я в данном случае говорю не о буровых компаниях, а о заказчиках их работ. Идет своего рода диверсификация запросов. В первом полугодии этот тренд был даже более заметен. Появилось очень много новых компаний, которые впервые обратились за нашими услугами.

— В конце прошлого года специалисты отрасли говорили об устойчивом тренде превышения спроса над предложением на рынке. Насколько изменилось положение дел к настоящему времени?

— Горнодобывающая отрасль является очень инертной. Здесь быстро ничего не меняется. Но если пока принципиально ничего не меняется, то это не значит, что изменений и дальше не будет.

Что сейчас происходит на рынке? Заказчики услуг геологоразведки и бурения столкнулись с новыми ценами на металл, с крепким рублем, с санкционными ограничениями. В новых условиях они взяли какое-то время на переосмысление своих стратегий и планов. Мы уже начинаем чувствовать, в каком направлении меняются эти планы.

Четко тренды будут сформулированы в четвертом квартале, когда горнодобывающие компании будут принимать планы на следующий год. Возможно, все происходящее в этом году, даст отложенный эффект, который мы ощутим спустя какое-то время. Сейчас же пока продолжаем работать с действующими контрактами. В их числе есть более продолжительные, есть менее, но средний цикл контракта — это год.

— В первом полугодии этого года с новыми вызовами столкнулись все отрасли российской промышленности. Какие проблемы, по вашему мнению, стали основными для участников отечественного рынка геологоразведочного бурения и геологоразведки?

— Ситуация меняется. Когда началась валютная, логистическая и другая турбулентность, она вызвала массу опасений. Но к настояще-

му времени мы пребываем в этой ситуации полгода, и шока уже нет. Есть ощущение какой-то новой стабильности. Несколько условной, конечно, поскольку процессы продолжают, но все же стабильности. Появилось примерное понимание того, что ждет завтра отрасль в целом и нас в частности.

Если перейти к деталям, определенной проблемой стала закупка инструмента и запчастей, произведенных за рубежом. А они нам нужны в больших объемах. Можно было ожидать, что при укреплении рубля их цена для нас должна была упасть, но этого не произошло. В марте поставщики «ОГК Групп», с которыми до того момента мы рассчитывались в рублях, перевели нас на оплату в валюту, причем с предоплатой. Какое-то время ушло на то, чтобы выровнять ситуацию, где-то договориться об отсрочке. Но когда рубль и доллар пришли к тому соотношению, которое сохраняется и сегодня, наши поставщики перевели нас на расчеты в рублях. Тем самым закупки стали обходиться нам заметно дороже. Некоторые позиции подорожали более чем в два раза, другие — менее, но невозможно назвать хоть одну позицию, которая бы не подорожала. И буровой инструмент, и масла, которые мы потребляем в большом количестве (все-таки у нас огромный сопутствующий автомобильный парк), — все, связанное с обслуживанием техники, очень сильно прибавило в цене.



Участок разведочного колонкового бурения АО «ОГК Групп»

Второй момент, не менее важный, — это, безусловно, логистика. Сроки поставок товарно-материальных ценностей сегодня разительно отличаются от тех, с которыми мы работали в прошлом году. Невозможно это не учитывать. Выручил наш традиционный аккуратный подход к таким поставкам, который мы практиковали независимо от обстоятельств. «ОГК Групп» всегда старалась не работать с колес, а создавать запасы. Поэтому даже в самый напряженный период новые сроки поставок не вызвали приостановки работы наших предприятий. Другое дело, что сейчас мы должны осуществлять предзаказы еще раньше, понимая, что заказанные товары мы увидим не так скоро.

Кроме того, мы стали активно искать новых, альтернативных поставщиков, и эти поиски увенчались успехом. Если раньше было много поставщиков из западных стран,

то к сегодняшнему дню большую их часть заменили поставщики из Китая, из России. Мы очень быстро создали позитивные, эффективные коллаборации внутри страны и очень довольны тем, как они работают. Раньше мы как-то не уделяли большого внимания таким возможностям, не возникало столь острой необходимости. Возможно, напрасно.

Конечно, есть мировые лидеры по производству запчастей и инструмента, у которых качество продукции выше. Их замена в какой-то степени влияет на производительность наших предприятий, добавляются определенные сложности в технологических процессах, но все

шим парком вспомогательной техники. Она тоже вся отечественная, в автопарке преобладают автомобили ГАЗ, «Урал», «Газель». Что касается подземного парка, то он в «ОГК Групп» сформирован станками в основном турецкого производства. Мы сегодня не испытываем проблем с его пополнением.

Что касается бурового инструмента, то в этом сегменте, конечно, предложение от канадских и европейских производителей резко сократилось. При таком развитии событий мы были вынуждены перейти на использование этого инструмента от других производителей, в частности из Китая. Его качество совсем

чаеется в том, что растут масштабы нашего бизнеса. Под новые проекты мы приобретаем новую технику, потому что свободного парка нет. Теперь о второй причине, не менее важной: «ОГК Групп» позиционирует себя как компания с молодым парком техники, потому что это в конечном итоге сказывается на производительности труда. Благодаря новой технике мы минимизируем ее простои во время ремонта.

Закупка осуществляется в соответствии с инвестиционной программой по реновации парка, и мы точно не будем отказываться от этих планов. В этом году и в будущем инвестиции будут идти примерно в том же ритме, что и ранее. Никаких предпосылок для снижения темпа здесь нет. Напротив, если появятся новые проекты, они потребуют еще более масштабных вложений.

— Обладают ли специалистами «ОГК Групп» необходимыми компетенциями для ремонта импортной техники? Как решается проблема с запчастями для такой техники?

— Проблема с запчастями, конечно, есть. Нам вместе с поставщиками приходится искать какие-то логистические решения для их поставок. Кое-что из номенклатуры приходится закупать заранее, впрок и тем самым отвлекать денежные средства.

Что касается компетенций, то нынешняя ситуация ускорила движение по пути, по которому мы и так шли. Я говорю об усилении нашей внутренней сервисной службы. Сегодня специалисты «ОГК Групп» очень многие вещи ремонтируют сами. Другие мы научились ремонтировать с помощью отечественных производителей в России, обладающих высокоточным специфическим оборудованием. Стали активно пересылать какие-то нуждающиеся в ремонте узлы в те регионы, где находятся предприятия, которые вполне качественно эту работу для нас делают. И не очень дорого, что тоже важно. Положительный результат не заставил себя ждать. Мы резко увеличили оборот выбывших агрегатов, возврат их в производство.

В структуре компании укрепляем механическую службу. Снабжа-

ем ее оборудованием, подбираем людей. Одни специалисты выезжают на участки и занимаются ремонтом на месте. Другие работают на производственных базах, куда доставляют вышедшие из строя агрегаты.

— Какие результаты прогнозируются в «ОГК Групп» по итогам всего текущего года? Какие направления компания считает наиболее перспективными на ближайшее время?

— О прогнозе по итогам года пока говорить трудно. Нельзя экстраполировать результаты первого полугодия на второе. Какие-то изменения происходят постоянно.

Но главное заключается в том, что у нас нет сомнений в исполнимости всех проектов, в которые мы вошли. Это принципиальный момент для «ОГК Групп», потому что для нас репутация надежного подрядчика — главный актив. В настоящее время Группа ведет горные работы на 35 площадках в 10 российских регионах.

Дальше возникает вопрос тренда развития. Куда двигаться? Куда планируем развиваться? Я вижу четкие сигналы на рынке, свидетельствующие о том, что заказчики все больше и больше при выборе подрядчика ориентируются не только на цену. Они смотрят глубже, выясняя, что за этой ценой стоит. Качество, сроки выполнения работ — вот, что их начинает интересовать. Это нас не может не радовать, потому что полностью соответствует принципам работы всей нашей дружной команды.

Ключевыми шагами в нашем дальнейшем развитии мы видим сегодня формирование устойчивости нашей технологии, непрерывного качественного снабжения и качественного же выполнения работ на местах. И, безусловно, для нас одним из важных факторов является удержание себестоимости наших услуг. Главный способ здесь — рост эффективности производства, позволяющий во многом нивелировать негативные явления на рынке. Мы должны стараться работать так, чтобы заказчик по возможности не ощущал тех проблем, которые приходится решать «ОГК Групп».

СПРАВКА
АО «ОГК Групп» («Объединенная горно-сервисная компания») — единственная в России сервисная компания полного цикла, предлагающая комплексный подход к эксплуатации месторождений твердых полезных ископаемых на всех этапах: осуществляет все виды геологоразведочного и эксплуатационного бурения, буровзрывные и горнопроходческие работы, экскавацию и транспортировку горной массы. Работает в горной отрасли 10 лет. Выступает подрядчиком ведущих российских недропользователей. Входит в топ-10 мирового рейтинга буровых подрядчиков по объемам колонкового бурения за 2021 год по данным авторитетного специализированного международного издания *Coring Magazine*.