

Kupujemy urządzenie wiertnicze



Kupno urządzeń wiertniczych jest jedną z najważniejszych decyzji inwestycyjnych w historii firmy. Istnieje kilka grup klientów. Po pierwsze, specjalistyczne firmy wiertnicze o ustabilizowanej pozycji na rynku, kupujące kolejne urządzenia dla poszerzenia swojej oferty lub zwiększenia obrotów. Po drugie, firmy instalacyjne lub rurociągowe, które chcą wykorzystać pozycję generalnego wykonawcy dla zapewnienia sobie dodatkowych przychodów z tytułu niezatrudniania spółek specjalistycznych. Po trzecie, małe firmy powstałe z rozpadu większych podmiotów lub też założone przez byłych pracowników spółek wiertniczych. Wreszcie są też firmy, które z branżą wiertniczą nie miały dotychczas żadnego związku, ale traktują ten segment jak każdy inny, w którym można zarobić pieniądze.

Istnieje kilka uniwersalnych rad, mogących się przydać potencjalnemu klientowi. Wybieraj rozważnie, mając na uwadze cztery kwestie: aspekt finansowy, sytuację na rynku, umiejętności marketingowe i wyszkolenie załogi. Nie kupuj sprzętu ponad swoje możliwości. Duże wiertnice mają duże silniki. Duża konsumpcja paliwa jest kosztowna. Jeśli chcesz wykorzystać właściwie taki sprzęt, musisz mieć świadomość zasad jego działania i jego ograniczeń. Wraz ze wzrostem wielkości urządzenia wzrasta liczebność załogi. Małe wiertnice mogą być obsługiwane przez zaledwie dwu-, trzyosobowe zespoły. Do obsługi średnich wystarczy pięć – sześć osób. Największe systemy wierzące angażują od ośmiu osób wwyż na jedną zmianę roboczą. Wraz z rozmiarem urządzenia rośnie też ilość sprzętów z nim stowarzyszonych oraz koszty logistyczne.

Zastanów się dobrze, dlaczego chcesz prowadzić ten typ biznesu. Jeśli twoim głównym motorem jest chęć zarobienia w krótkim czasie znaczących pieniędzy, spółka wiertnicza może nie być do tego najlepszą drogą. Może słyszałeś, że właściciele firm zarabiają siedmiocyfrowe kwoty. Nie jest to jednak regułą. Powiem więcej, tacy ludzie są w zdecydowanej mniejszości. A więc, co powinno być twoim celem w krótkiej i dłuższej perspektywie? Stworzenie stabilnej finansowo firmy o dobrej reputacji, zatrudniającej profesjonalną kadrę techniczną. Czy jest to prosta sprawa? Nie. Twarde fakty są takie, że większość tego typu działalności może pochwalić się tylko umiarkowaną rentownością lub jej nie wykazuje. Co zatem jest hamulcem w rozwoju początkujących spółek wiertniczych? Nieuświadomione ryzyka, wyższe od spodziewanych koszty, brak wdrożonych procedur postępowania i złożoność procesów technologicznych.

Jednym z głównych impulsów wpływających na decyzję o zakupie sprzętu jest przeświadczenie, że pracując dla siebie, mogą zarobić więcej niż jako osoba zatrudniona. W tym my-

śleniu jest wiele racji, jednak musisz pamiętać, że jako przedsiębiorca będziesz miał znacznie więcej wydatków na: wiertnicę, sprzęt towarzyszący, narzędzia, generatory, samochody do ich transportu, paliwo, materiały płuczkowe, pensje dla pracowników, elektroniczny sprzęt pomiarowy i telekomunikacyjny etc. Pracując dla siebie, w początkowym okresie możesz bazować na własnej robociznie i sprzęcie używanym, ale i tak koszty jego obsługi są względnie wysokie. Nikt nie zagwarantuje wysokich dochodów od początku. Te mogą przyjść po latach wyłożonej pracy oraz przy założeniu, że firma jest dobrze zorganizowana.

Jeśli jesteś osobą zatrudnioną, najgorszą rzeczą, jaka Ci się może przytrafić, jest utrata miejsca pracy. Gdy jednak jesteś właścicielem i Twoja firma upada, tracisz nie tylko przyszłe przychody, ale i pieniądze w nią zainwestowane. Dodatkowo, jeśli kupiłeś swój sprzęt na kredyt, musisz mieć świadomość kosztów jego obsługi. Sprzedać korzystnie sprzęt używany na rynku nie jest łatwo. Płacimy znacznie więcej za sprzęt fabrycznie nowy niż ten tylko trochę używany. Takie są prawa rynku. To pierwszy właściciel ponosi najwyższe koszty, ale ma też satysfakcję wynikającą z użytkowania urządzenia o znanej mu historii.

W tym miejscu dochodzimy do istotnego pytania: nowe czy używane? A jeśli używane, to z rynku wewnętrznego czy z importu. Jest wiele firm w Europie trudniących się pozyskaniem i odsprzedają wiertnic HDD, zwłaszcza tych małych i średnich. Poddają je niezbędnym zabiegom renowacyjnym, wymieniają najbardziej zużyte komponenty, malują i wypuszczają na rynek. Większe urządzenia na ogół kupuje się bez pośredników od ich aktualnych właścicieli. Stan techniczny i historia pracy takich wiertnic są zwykle lepiej udokumentowane. Zawsze jednak istnieje ryzyko, że kupując sprzęt używany, wydamy więcej na jego utrzymanie i remonty, a i tak nie będziemy mieli pewności, że nie odmówi nam posłuszeństwa w najmniej korzystnym dla nas momencie.

Czy ten tekst ma Was zniechęcić do inwestowania w branżę wiertniczą? Nie, ma jednak skłonić do refleksji nad jej specyfiką. W segmencie małych urządzeń obserwujemy morderczą konkurencję i ceny znacznie niższe niż dziesięć lat temu. W obszarze dużych urządzeń mamy do czynienia ze spółkami zarówno ściśle wiertniczymi, jak i przedsiębiorstwami wielobranżowymi. Te drugie mogą subsydiować działalność wiertniczą i pokrywać ewentualne straty z innych źródeł. Spółki specjalistyczne muszą być bardziej skuteczne i profesjonalne, aby rentowność prowadzonych projektów była wystarczająca.

Robert Osikowicz