

Ред.: Дмитрий Викторович, в чем принципиальное отличие ваших тяжелых буровых установок от аналогичных установок Ваших конкурентов?

Д.С.: В сегменте тяжелых буровых установок у нас серьезное конструктивное преимущество. Мы строим современные изящные машины. Идеология производства наших тяжелых буровых вышек изначально основана на легких конструкциях, поэтому наши вышки более монтажеспособны, а это значит, что их всегда можно быстро разобрать и перевести в другое место в кратчайшие сроки. Еще важный момент: наши тяжелые буровые требуют меньше железнодорожных платформ и соответственно меньше транспортных издержек, поскольку имеют меньшую металлоемкость. Все это влияет как на цену изделия, так и на стоимость в эксплуатации.

По заданию «Газпрома» мы специально разрабатывали машины этой серии и уже в этом году отгрузили им три установки. Эта машина шестого поколения со времен знаменитой БУ-75, и имеет название STALINGRAD. В конце марта наши сервисные службы в Новом Уренгое ввели в эксплуатацию первый образец, который сначала прошел испытания на заводском полигоне. Сейчас проводим шеф-монтажные и пусконаладочные работы еще двух установок на месторождениях «Газпрома» в Иркутской области и Красноярском крае.

За буровую установку STALINGRAD конструкторское бюро ВЗБТ номинировано на премию правительства РФ в области разработок нефтепромыслового оборудования в 2009 году. В настоящий момент наши конструкторы получили задание на разработку и проектировку более тяжелых вышек. Т.е. грузоподъемность в 320 тонн для нас далеко не предел.

И что особенно важно, благодаря сотрудничеству с «Газпром» мы получили определенный импульс для дальнейшего развития завода в этом направлении.

В конце прошлого года ВЗБТ заключил контракт с «Роснефтью» на поставку шести буровых установок этой серии. Таким



ДМИТРИЙ СИНЮКОВ: 320 ТОНН – ДЛЯ ВЗБТ НЕ ПРЕДЕЛ

Волгоградский завод буровой техники – единственное в стране предприятие, которое производит полное комплектное производство оборудования для добычи и разведки нефти и газа и имеет собственный полигон для испытания буровых установок.

В конце прошлого года по заказу «Газпрома» ВЗБТ разработал и изготовил буровую машину шестого поколения серии STALINGRAD, представляющую собой блочно-модульную конструкцию с открытой передней гранью грузоподъемностью от 250 до 320 тонн и оснащенную верхним приводом. Данная машина оснащена системами управления Сименс, осуществляет наклонное и горизонтальное бурение.

О перспективах развития ВЗБТ и российского рынка нефтегазового оборудования «Вертикаль» рассказал Дмитрий Синюков, член Совета директоров, руководитель московского представительства завода.



образом, можно говорить о том, что мы вошли в сегмент тяжелой буровой техники достаточно уверенно и собираемся в нем закрепиться.

Ред.: Выходит, разработку буровой вышки STALINGRAD финансировал «Газпром»?

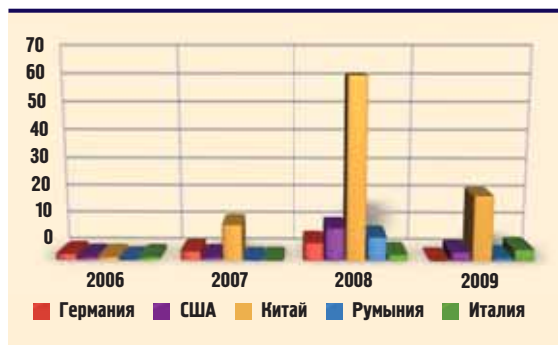
Д.С.: Практика разработки конкретной буровой вышки под кон-

кретного заказчика уходит в советское прошлое: еще тогда мы работали с «Газпром» по такому же принципу. Сегодня эта практика возрождается, и нам поступают подобные предложения и от других компаний. Например, сейчас мы ведем переговоры с «Сургутнефтегазом» и, возможно, именно под его заказ будем выполнять

ИНТЕРВЬЮ

ДМИТРИЙ СИНЮКОВ

Член совета директоров, руководитель московского представительства ВЗБТ



принципиально новые конструкторские разработки. «Сургутнефтегаз» очень патриотичная компания в части закупки оборудования, и как мы поняли, они планируют

За буровую установку STALINGRAD КБ ВЗБТ номинировано на премию Правительства РФ в области разработок нефтепромыслового оборудования

отказаться от практики покупки серийных образцов, которые могут

Благодаря «Газпрому» возрождается практика финансирования наших изысканий с техническими заданиями на оригинальные конструкторские разработки

годами лежать на складах, в пользу конкретных буровых под конкретные месторождения с учетом геологических, климатических условий, в том числе и пожеланий сервисных компаний, обслуживающих эти месторождения.

К сожалению, инвестиции в разведочные работы снижаются: в прошлом году заказов на мобильные буровые установки вообще не было

Что касается «Роснефти», то она также заказала установки данной серии с конструктивными изменениями под себя, — хотя в целом серия STALINGRAD практически подошла под техническое задание компании.

Ред.: Что с портфелем заказов ВЗБТ на этот год и что в нем?

Д.С.: Он уже сформирован, кроме того, часть заказа перешла с прошлого года. Мы по-

прежнему имеем сильные позиции по части противовыбросового оборудования. Номенклатура же наших буровых существенно расширена в пользу тяжелых машин, хотя конечно продолжаем выпускать и легкие буровые установки, здесь нам нет равных. Нефтяные компании зачастую объявляют тендер одновременно на разные буровые: мобильные, стационарные, кустовые, и теперь мы для них удобный партнер, поскольку можем производить всю линейку буровых машин.

Есть еще один сегмент, который наш завод активно развивал, — это буровые для геологоразведки. Но, к сожалению, сегодня инвестиции в разведочные работы снижаются. Например, в прошлом году заказов на мобильные буровые установки вообще не было. Похоже, что нефтяников напугал кризис.

Но, полагаю, худшие времена для нефтесервисного сектора, занимающегося бурением, ремонтом и разведкой, позади. И мы надеемся, что спрос на буровую технику для геологоразведки восстановится. Тем более что уровень геологоразведки работает на повышение капитализации компании, поэтому очень важно заниматься восполнением разведанных запасов.

Ред.: Как изменилась ситуация на рынке за последние месяцы?

Д.С.: В начале прошлого года нефтяные компании практически не проводили тендеров на закупку оборудования. Единственный состоявшийся конкурс, в котором мы победили, — это тендер «Роснефти». Мы благодарны компании за выбор в пользу отечественного производителя.

В 2010 году рынок оживился, и почти все крупные нефтегазодобывающие компании объявили тендеры — всего они намерены в текущем году закупить 30–45 буровых установок. Хочу напомнить, что сегодня 20% состава парка буровых установок в стране — это техника, выпущенная еще до 1990 года.

Наш завод участвует во всех тендерах и надеется получить заказы. ВЗБТ — партнер надежный и главное — проверенный време-

нем: за более чем тридцатилетнюю историю завода мы никогда не срывали сроков поставок продукции и очень бережно относимся к своей репутации.

Ред.: Не бойтесь, что заказы уплывут иностранным компаниям?

Д.С.: С немцами, канадцами мы давно на равных, что касается качества. По цене мы значительно дешевле. Вряд ли нефтяные компании готовы в условиях кризиса тратить лишние деньги, кроме того, заказы от нефтегазового сектора могут позитивным образом отразиться на экономике государства. Но нас тревожит то, что в кризис крайне активизировались китайские компании. Чтобы завоевать рынок, они отчаянно демпингуют, заведомо принимая на себя невыполнимые обязательства. Надеемся, нефтяники по опыту предыдущих контрактов это уже осознали.

Ред.: Какую долю на российском рынке занимают китайцы?

Д.С.: За последние четыре года они поставили в Россию почти 100 мобильных и стационарных станков для 18 различных компаний. Причем, активно внедряются на наш рынок преимущественно тяжелые китайские установки сегмента свыше 200 тонн. Так, даже за вычетом 30 буровых, поставленных по связанному экспортному кредиту «ВТБ-Лизинг», с 2006 года китайские производители экспортировали в Россию столько же тяжелых установок, сколько и компании других стран вместе взятые (см. «Структура импортных поставок»).

Всего же за этот период в страну было ввезено порядка 120 буровых установок на общую сумму \$1,3 млрд, без учета дальнейших поставок запасных частей к ним, сервиса и т.д. Этот объем соответствует 7% всего российского парка, а в сегменте буровых грузоподъемностью свыше 200 тонн — более пятой части. Если средняя цена буровой установки составляет \$11 млн, то произошел отток капитала из России на сумму не менее \$1,5 млрд. За этот многомиллиардный рынок идет неравная и жесткая борьба с иностранными компаниями, которые имеют большие финансовые ресурсы и поддержку со стороны своих госу-

дарств. Мало того, что таможенные пошлины на поставку буровых установок в Россию равны нулю, зарубежные производители имеют значительное преимущество в виде возврата НДС, так как они экспортируют свою продукцию. А если взять наше предприятие, то в структуре уплаченных налогов в 2009 году НДС был самым значительным. Т.е. мы изначально находимся в неравных условиях.

Ред.: *Какие меры нужно предпринять, чтобы переломить эту ситуацию?*

Д.С.: Основным преимуществом поставляемого китайского оборудования является его низкая цена, создаваемая не за счет технологических или конструктивных преимуществ, а за счет низкой заработной платы китайских рабочих, беспроцентных государственных субсидий при производстве экспортной продукции, возврата НДС, нулевых таможенных пошлин на буровые установки в РФ. Поэтому конкуренция отдельного российского предприятия с китайцами невозможна без помощи государства.

В первую очередь, необходимо выработать промышленную политику. У государства должно сформироваться четкое понимание ситуации: мы сегодня создаем рабочие места в Китае, Германии, США, в Канаде, где угодно, но не у себя в стране. Покупая у них технику, мы даем им возможность перевооружаться, выпускать более конкурентную продукцию, в то время как сами утрачиваем технологии. Не случайно наш завод в советские годы входил в Министерство оборонной промышленности — нефтедобыча и смежные с ней отрасли считались стратегическими, оборонными, если хотите. От этого зависит стратегическая безопасность государства. Забудем на минутку об экономике и социальном аспекте: я твердо убежден, что покупать зарубежную технику для добычи нефти и газа это то же самое, что закупать для нашей армии китайские танки. О каких инновациях и модернизации можно тогда говорить?

Для создания хотя бы равных условий для иностранных и российских производителей буровой техники, во-первых, необходимо ввести таможенные пошлины,

при этом считаем, что их размер должен быть не меньше 35–40%, чтобы покрыть разницу в заработной плате российских и китайских рабочих, а также разницу из-за возврата НДС.

Во-вторых, должна быть создана государственная лизинговая компания, которая возьмет на себя функции заказчика продукции с последующей передачей в лизинг нефтяным компаниям. Дело в том, что одной из серьезных тендерных условий у наших нефтяников является отсутствие предоплаты при выполнении заказа. Мы же покупаем металл и прочие комплектующие оборудования за 100% предоплату, а маржа у нас мизерная, так что кредит нас не спасет, т.к. он повлияет на конечную цену продукции. У китайцев подобные кассовые разрывы финансирует государство. Выиграл тендер на экспорт — получи беспроцентную ссуду на выполнение контракта. Вот вам и пример заботы государства на тему создания рабочих мест в отдельно взятой стране.

Ред.: *На какую долю рынка претендует ВЗБТ?*

Д.С.: Считали бы справедливым разделение рынка примерно 40% на 40% между ВЗБТ и «Уралмашем», остальные 20% могли бы достаться российским производителям, которые не являются полнокомплектными крупными производственными объединениями.

Объем рынка РФ по буровым установкам на 2010 год составляет ориентировочно 10 млрд рублей, а к 2015 году может достигнуть 30 млрд рублей.

Если же брать ЭС' 2020, то даже при расширенном эксплуатационном сроке до 25 лет программа закупок отечественных сервисных компаний до 2020 года должна составить более 500 станков различной грузоподъемности или 4–5 установок в месяц. В денежном выражении это \$2,5–3 млрд. Как видите, потенциал рынка огромен. И вопрос в том, кому он достанется. Китайцам?

Ред.: *Российские производители бурового оборудования могут конкурировать с западными фирмами?*

Д.С.: При определенной инновационном перевооружении наши предприятия могут закрыть все

потребности рынка. За последнее время прошли презентации новых буровых установок российского производства, превосходящих по своим характеристикам и уровню адаптации к сложным условиям

Тревожит и то, что в кризис крайне активизировались китайские компании. Они отчаянно демпингуют и отбирают заказы у российских компаний

бурения в России все известные импортные аналоги. Это и серия STALINGRAD нашего завода, и установка «Екатерина» предприя-

Я твердо убежден, что покупать зарубежную технику для добычи нефти и газа это то же самое, что закупать для нашей армии китайские танки

тия «Уралмаш–Буровое оборудование».

Чтобы успешно конкурировать на рынке бурового оборудования, в развитие ВЗБТ были

Для создания равных конкурентных условий необходимо ввести таможенные пошлины на импорт и создать лизинговую компанию

вложены немалые средства частного бизнеса. Для того, чтобы выпускать конкурентную технику, хотим мы того или нет, нам придется вкладывать деньги в покупку новых современных станков, программ для трехмерного проектирования и т.д. Т.е.

Объем рынка РФ по буровым установкам на 2010 год составляет ориентировочно 10 млрд рублей, а к 2015 году может достигнуть 30 млрд рублей

первооружение произойдет само собой, если создать определенную протекцию в части заказов для отечественных производителей. И это потянет за собой остальные смежные отрасли. Мы же работаем в России, в России и покупаем металл, комплектующие, платим налоги, зарплаты, создаем рабочие места. 