



ДМИТРИЙ СИНЮКОВ: БЕЗ ЗАКАЗОВ НЕ БУДЕТ МОДЕРНИЗАЦИИ

Волгоградский завод буровой техники (ВЗБТ), сотрудничающий практически со всеми крупными нефтегазовыми и сервисными компаниями России и стран СНГ, на сегодняшний день единственный в России осуществляет полнокомплектное производство, сборку и испытание буровых установок.

В конце прошлого года по заказу «Газпрома» ВЗБТ разработал и изготовил буровую машину 6-го поколения серии STALINGRAD, представляющую собой блочно-модульную конструкцию с открытой передней гранью грузоподъемностью от 250 до 320 тонн и оснащенную верхним приводом.

За эту установку конструкторское бюро ВЗБТ в 2009 году было номинировано на премию правительства РФ в области разработок нефтепромыслового оборудования. На предприятии не собираются останавливаться на достигнутом и в настоящее время приступили к проектировке более тяжелых вышек...



Ред.: Дмитрий Викторович, с какими итогами предприятие завершает этот год?

Д.С.: Мы уже поставили «Газпрому» три буровые машины серии STALINGRAD: в конце марта первый образец после испытаний на заводском полигоне был введен в эксплуатацию в Новом Уренгое. Еще две установки недавно смонтированы на месторождениях концерна в Иркутской области и Красноярском крае.

Следом шесть буровых установок этой серии с конструктивными изменениями под себя заказала «Роснефть» — две из них уже прошли испытания на нашем полигоне и сейчас доставлены на

объекты компании в г. Усинск в Коми. Сюда же будет доставлена еще одна БУ, а оставшиеся три уйдут в филиал «Роснефти» в Нефтеюганске. Планируем завершить отгрузку всей техники в декабре 2010 — январе 2011 года.

Нас радует, что практика разработки буровой вышки под конкретного заказчика сегодня возрождается.

Ред.: В каких еще тендерах участвует завод?

Д.С.: Практически во всех, поскольку теперь ВЗБТ может производить всю линейку буровых машин, начиная с мобильных установок грузоподъемностью от 125 до 200 тонн и заканчивая стационарными БУ грузоподъемностью от 125 до 320 тонн.

В конце 2010 года почти все крупные компании объявили тендеры. В частности, БК «Евразия» намерена закупить 20 единиц различной буровой техники, и у нас есть что ей предложить. Готовимся к тендеру по «Сургутнефтегазу». Также ждем нового тендера «Газпрома».

К сожалению, в настоящее время практически не востребованы буровые для геологоразведки. В кризис нефтяные компании перестали вкладывать средства в разведку. Но хочется верить, что в ближайшее время спрос на буровую технику для геологоразведки восстановится, поскольку задача воспроизводства запасов сегодня стоит остро перед всеми компаниями, а наши геологоразведочные машины считаются одними из лучших.

Ред.: Большинство экспертов также считают, что конъюнктура рынка бурового оборудования в последнее время стабильно улучшается в связи с устойчивой тенденцией роста цен на нефть и газ. Ощущаете ли вы рост заказов?

Д.С.: Несмотря на то, что 20% состава парка буровых установок в стране это техника, выпущенная еще до 1990 года, а на долю современных буровых машин приходится всего 3%, нефтяники не спешат обновлять свой парк (см. «Модельный состав парка БУ России»).

Всего, как ожидается, в текущем году нефтяники закупят 35–40 буровых установок. И мы очень надеемся, что они сделают свой выбор в пользу российского производителя. Это наша главная надежда и по-прежнему главная проблема России.

Покупая китайскую технику, наши нефтяники способствуют модернизации в Китае!

Президент и правительство говорят о необходимости модернизации в нашей стране. Мы к этому

готовы. Но главным условием модернизации отечественного машиностроения все же является наличие регулярных заказов.

Ред.: Т.е. заказ «Газпрома» на разработку буровой машины 6-го поколения способствовал модернизации производства ВЗБТ?

Д.С.: Именно. Это очень важный для завода заказ: мы создали принципиально новую разработку, которая превосходит лучшие зарубежные аналоги, и сумели войти в сегмент тяжелой буровой техники.

Необходимость выпускать конкурентоспособную продукцию подталкивает нас к внедрению высокоточных станков и современных методов проектирования. На нашем заводе в настоящее время уже более 200 станков с программным управлением.

Но процесс модернизации четко привязан к финансовым показателям предприятия, поскольку на возобновление производственных мощностей направляется процент от оборота. А если нет выручки, значит, станки простаивают. Тогда зачем их обновлять?

Советом директоров нашего завода утверждена программа модернизации на 2010–2015 годы. С ее помощью мы планируем реализовать инновационный проект по обеспечению российского рынка новым поколением буровых установок.

ВЗБТ планирует инвестировать в этот проект 500 млн рублей. При этом только на закупку нового оборудования, которое позволит повысить производительность труда до 25%, будет направлено 465,3 млн рублей. За шесть лет планируем выпустить инновационной продукции на 47 млрд рублей, в том числе 75 буровых установок (см. «Техно-экономические показатели внедрения инновационного проекта перевода нефтедобывающей отрасли России на новое поколение буровых установок производства ООО «ВЗБТ»).

Ред.: Какая роль в этих планах отводится конструкторскому бюро завода?

Д.С.: Большая. Наличие собственной конструкторско-техноло-

Модельный состав парка буровых установок России



гической службы позволяет нам создавать новое оборудование, учитывая требования и разработки заказчика. Сегодня наше КБ — это коллектив высококлассных

Нас радует, что практика разработки буровых машин под конкретного заказчика сегодня возрождается

конструкторов, владеющих современными компьютерными технологиями и программами, все ра-

Именно наличие заказов является главным условием модернизации отечественного машиностроения, о которой в последнее время так много говорит наше правительство

боты по проектированию выполняются в формате 3D.

Благодаря заказу «Газпрома» мы сумели войти в сегмент тяжелой буровой техники

Вложения в развитие конструкторского бюро тоже регулярны. Мы всегда уделяли и будем уделять особое внимание

В 2010–2015 годах только на закупку нового оборудования ВЗБТ направит 465,3 млн рублей

внедрению современных технических средств для проектирования. Так, в 2010–2015 годах на закупку компьютерного оборудования и

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Итого за 6 лет
Объем инновационной продукции, млн руб.	3 000	5 000	6 000	8 000	10 000	15 000	47 000
В том числе							
Буровые установки, комплект	5	8	9	13	16	24	75
ПВО, млн руб.	500	1 000	1 500	1 500	2 000	3 000	9 500
Численность работающих, чел	2 300	2 700	3 000	3 100	3 300	3 500	
Выработка товарной продукции на одного работающего, млн руб.	1,30	1,85	2,00	2,58	3,03	4,20	
Рост производительности труда по отношению к базовому 2009 году, %	140	200	216	279	328	455	
Рентабельность, %	10	10	10	10	10	10	
Прибыль от продаж, млн. руб.	300	500	600	800	1 000	1 500	4 700
Инвестиции в проект, млн руб., всего	0	100	100	100	100	100	500

программного обеспечения планируем потратить 36 млн рублей.

Если заказы российских нефтяников будут уходить в Поднебесную, то очень скоро китайцы научатся делать качественное буровое оборудование

Ред.: Весной один из конкурентов ВЗБТ ГК «Интегра» продала свой машиностроительный бизнес в Екатеринбурге. Как вы

ция со стороны дешевой китайской техники.

Китайские производители занимают сегодня практически половину российского рынка, причем особенно активно внедряют тяжелые буровые установки свыше 200 тонн. Судя по всему, китайцы и дальше будут наращивать свое присутствие в нашей стране — об этом говорят темпы роста китайского машиностроения. Например, сейчас в Поднебесной в разных регионах строится одновременно десять машиностроительных предприятий. Так, на международной

выставке «Нефтегаз-2010» китайские производители были представлены очень широко — названия многих заводов были нам даже неизвестны...

Сейчас основным преимуществом поставляемой на отечественный рынок китайской техники является ее низкая цена, создаваемая не за счет технологических или конструктивных преимуществ, а за счет низкой заработной платы китайских рабочих и беспроцентных государственных субсидий. Но если заказы российских нефтяников будут уходить в

Мы до сих пор поставляем запчасти к нашим буровым установкам в странах Ближнего Востока. Но, к сожалению, сами буровые туда больше не экспортируем

оцениваете сегодняшнюю ситуацию на российском рынке бурового оборудования?

Мы надеемся, что новый собственник «Уралмаша» обладает достаточно серьезными лоббистскими возможностями, чтобы обратить внимание правительства на проблемы отечественного машиностроения

Д.С.: Отказаться от актива «Интегру» заставили, в том числе, и общие для нашей отрасли проблемы: отсутствие регулярных заказов и жесткая конкурен-



Поднебесную, то очень скоро китайцы научатся делать качественное буровое оборудование.

Мы же начисто утратим свои технологии, потому что изначально оказываемся в неравных с ними условиях: наши зарубежные конкуренты имеют значительное преимущество в виде возврата НДС за экспорт своей продукции, а у нас в России даже не взимаются таможенные пошлины на поставку буровых установок. И тут уже не до модернизации. Без поддержки государства Россия может потерять целую отрасль. Нужна промышленная политика, которая будет направлена и на модернизацию, и на создание рабочих мест, и на рост доходов бюджета в виде налогов.

Сегодня, чтобы обратить внимание правительства на ту или иную тему, необходимо дожидаться проблемы масштаба Пикалево, и тогда правительство начинает действовать быстро и решительно. А тут как раз тот случай, когда не требуется значительных усилий, всего лишь повысить таможенные пошлины на импорт буровой техники и объявить курс на работу с отечественным производителем. И вот вам решается проблема занятости в регионах, пополнения казны и модернизации производства.

Ред.: *О китайской экспансии участники рынка говорят давно. Что изменилось в промышленной политике правительства в последнее время?*

Д.С.: По отношению к нашему сектору — официально ничего. Устно вроде как есть указание сверху нефтяникам закупать отечественное оборудование, но на деле это особо не заметно.

Мне кажется, стоит присмотреться к опыту зарубежных стран. Например, к опыту США. Там, кстати, таможенная пошлина на ввоз импортных буровых составляет 40%. Таким образом, ввезти китайскую буровую в США просто не возможно. В свое время многие крупные американские компании перенесли свои производства в Китай. И сегодня администрация Белого дома предпринимает беспрецедентные меры,

чтобы вернуть эти производства на территорию США.

Еще более жесткая промышленная политика в самом Китае. И если Пекин и выдает международные кредиты, то кредиты товарные. Тем самым стимулируется производство внутри страны.

Или вспомним подписанное в прошлом году кредитное соглашение между банком ВТБ и Эксимбанком Китая. По его условиям привлеченные средства пойдут ОАО «ВТБ-Лизинг» для рефинансирования затрат на покупку 30 буровых установок китайского производства.

Участие России в зарубежных проектах также должно предусматривать подобное внедрение отечественной техники. Именно так поступали в советские годы крупные госкомпании, такие как Техмашэкспорт, Машиноэкспорт. Это помогло нашим предприятиям провести экспансию на зарубежные рынки, на которых российская техника удерживала свои позиции еще многие-многие годы.

И мы до сих пор поставляем запчасти к нашим буровым установкам в странах Ближнего Востока. Но, к сожалению, сами буровые туда больше не экспортируем.

Ред.: *За счет экспорта углеводородного сырья живет не только Россия...*

Д.С.: Но в отличие от нас Арабские Эмираты, к примеру, четко осознают, что подобная ситуация не вечна и надо извлекать из нее максимум выгоды — развивать другие отрасли экономики, тот же туризм и т.д. Может быть, пришла пора и нашему государству последовать примеру ОАЭ и вкладывать деньги хотя бы в смежные с нефтяной отраслью сферы?

Как и мы, «Уралмаш» долгое время в одиночку боролся с этими трудностями. Сегодня у него новый собственник, который, мы надеемся, обладает достаточно серьезными лоббистскими возможностями, чтобы обратить внимание правительства на проблемы отечественного машиностроения и поставить барьер на пути импортной тех-



ники, в первую очередь, китайской.

И мы рады возрождению нашего конкурента: если «Уралмашу» удастся защитить интересы российского производителя, то это будет на пользу всей отрасли, а значит, и ВЗБТ тоже. 