

# ДМИТРИЙ СИНЮКОВ: ВНЕДРЕНИЕ КИТАЙСКОЙ БУРОВОЙ ТЕХНИКИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК УГРОЖАЕТ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ



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 полноценное производство, сборку и испытание буровых установок. И несмотря на то, что в условиях экономического спада нефтяные компании значительно снизили затраты на проекты по разведке новых запасов и интенсификации добычи, Волгоградский завод завершил 2009 год с прибылью. О перспективах развития ВЗБТ и российского рынка нефтегазового оборудования «Вертикаль» рассказал Дмитрий СИНЮКОВ, член совета директоров, руководитель московского представительства завода.

**Ред.:** Дмитрий Викторович, кризис сильно повлиял на рынки буровой техники. Как вы оцениваете итоги прошлого года?

**Д.С.:** Специфика работы на нашем рынке заключается в том, что от момента заключения контракта до отгрузки оборудования иногда проходят годы. Контракты, по которым мы сейчас осуществляем отгрузку, были подписаны еще в 2007–2008 годах, но в прошлом году кризис создал ситуацию, при которой нефтяные компании дружно занялись борьбой с издержками и первым делом сократили инвестиции в новое оборудование. Поэтому многие ранее заключенные контракты ВЗБТ были либо остановлены, либо заморожены, даже те, которые находились в стадии выполнения. И это коснулось практически всех наших заказчиков. Тем не менее, в середине 2009 года ситуация сдвинулась с мертвой точки, нефтяники оправились от

первых ударов кризиса и продолжили финансирование. Хотя, конечно, этот период простоя отразился на эффективности нашей работы: не получив деньги в срок, мы были вынуждены платить излишние проценты по кредитам, которые брали на исполнение заказов.

Одновременно с этим на рентабельности завода негативно отразился резкий рост курса валюты. Мы, по желанию наших заказчиков, частично комплектовали свою технику некоторыми импортными агрегатами, при этом все контракты были заключены в валюте и обеспечивать платежи по ним пришлось по новому курсу. Но в целом мы не можем излишне жаловаться на прошлый год: производство было загружено, предприятие избежало убытков и закончило год с небольшой прибылью.

**Ред.:** Не только с прибылью, но и с новациями...

**Д.С.:** Действительно, в 2009 году произошло очень важное для нас событие: по заказу «Газпрома» мы разработали и изготовили буровую машину нового поколения серии STALINGRAD, представляющую собой блочно-модульную конструкцию с открытой передней гранью грузоподъемностью от 250 до 320 тонн и оснащенную верхним приводом. Установка осуществляет наклонное и горизонтальное бурение. Мы очень серьезно подошли к вопросу создания комфортных условий для работы буровой бригады, начиная от кабины оператора и заканчивая системами управления. Это принципиально новая разработка, которая превосходит лучшие зарубежные аналоги.

По мнению буровиков, приглашенных на презентацию, данное поколение машин имеет широкую географию применения и обладает высоким экспортным потенциалом.

Первый образец установки уже прошел испытания на заводском полигоне и доставлен к месту работы заказчика — на полуостров Ямал. Всего же по контракту с «Газпромом» мы отгрузили им еще две установки этой серии.

**Ред.:** Разработка нового поколения буровой техники позволила

*ВЗБТ выйти в сегмент тяжелых буровых установок, который контролировал «Уралмаш». В чем конкурентные преимущества вашей продукции?*

**Д.С.:** Еще в советские годы сложилось так, что «Уралмаш» производил буровые установки грузоподъемностью от 200 тонн и более, а ВЗБТ — легкие буровые установки 125–160 тонн. Конкуренции между нами тогда, конечно, не было, но вместе с развалом СССР рухнула и система госзаказов, предприятия отрасли обрели полную самостоятельность. Одновременно с этим начался процесс передела собственности. Собственники многих предприятий постоянно менялись. Шли процессы развала и раздела активов, заводы теряли ценные кадры. Нам удалось избежать этих болезненных процессов, с 1993 года собственники ВЗБТ не менялись ни разу. Мы никогда не сдавали цеха в аренду, как делали в те годы многие промышленные предприятия. Основной нашей задачей было сохранить профиль завода, его потенциал и, в первую очередь, конструкторское бюро, которое позволяло создавать буровую технику собственных разработок и модельных рядов.

Пока наши конкуренты выясняли между собой отношения, мы активно занимались переоснащением станочного парка. К слову сказать, в настоящее время на нашем заводе более 200 станков с программным управлением. Особое внимание уделяется покупке и внедрению современных технических средств для проектирования. Мы активно изучали зарубежный опыт, закупали самые передовые программные продукты для наших конструкторов.

Что же касается разделения сфер производства, существовавшего в советские годы, то рыночная экономика просто стерла его. Мы активно двинулись в сторону увеличения грузоподъемности нашей техники и сегодня выпускаем всю линейку буровых, но с достаточно серьезным конкурентным преимуществом. Идеология производства наших машин изначально была основана на легких конструкциях, и буровые вышки ВЗБТ более тяжелой

грузоподъемности имеют меньшую металлоемкость. Соответственно они легче по весу и (если не заниматься авантюризмом на

**Кризис создал ситуацию, при которой нефтяные компании дружно занялись борьбой с издержками, и первым делом сократили инвестиции в новое оборудование**

тендерах) дешевле по цене. Кроме того, требуют меньших транспортных издержек. Плюсом является и то, что мы не пошли по пути усиления за счет утяжеления конструкции, а используем совре-

**Период простоя отразился на эффективности нашей работы: не получив деньги в срок, мы были вынуждены платить излишние проценты по кредитам**

менную блочно-модульную систему, которая к тому же и более монтажеспособна. Нашу платформу можно собрать за несколько дней, в то время как традиционную буровую установку «старого поколения» собирают неделями.

**Больше того, мы разработали буровую машину нового поколения серии STALINGRAD, которая превосходит лучшие зарубежные аналоги**

**Ред.:** Что вы называете авантюризмом?

**Д.С.:** Часто различные наши конкуренты демпингуют во время тендеров, что в дальнейшем оборачивается срывом сроков поставок или иными проблемами. Все это отлично известно нефтяникам. Мы, наоборот, бережно относимся к своей репутации и позволить себе такого не можем.

Сегодня завод в Волгограде — это единственное в стране предприятие, которое выполняет полный цикл производства буровой техники, включая мелкие и сложные узлы, такие как насосы. Хотя для нас нет никаких проблем и в том, чтобы выполнить любой «каприз» заказчика и по его требованию установить на нашу буровую агрегат импортного производства.

Кроме того, ВЗБТ — единственное российское предприятие, имеющее полигон для испытания буровых установок. Мы все-

## **Идеология производства наших машин изначально была основана на легких конструкциях, и буровые вышки ВЗБТ ныне имеют меньшую металлоемкость**

гда приглашаем заказчика на приемку изделия и на его глазах проводим демонстрацию работо-

## **Главная проблема — давление, связанное с проникновением на российский рынок китайских производителей**

способности нашей буровой машины, после чего разбираем ее и отправляем на месторождение с обеспечением шефмонтажа.

**Ред.:** *С какими трудностями и проблемами сегодня сталкивается ВЗБТ?*

**Д.С.:** Главная проблема — давление, связанное с проникновением на российский рынок китайских производителей. Эта опасная тенденция прослеживается уже несколько лет, в частности, судя по динамике поставок нефтегазосервисным предприятиям России.

## **К тому же, все российские нефтяные компании снижают инвестиции в бурение, и что особенно плохо, снижают инвестиции в разведку, за исключением «Сургутнефтегаза»**

В 2007 году китайские компании поставили на наш рынок 18 буровых установок, в 2008-м — 21, в 2009-м — 25 штук. Таким образом, в прошлом году 42% российского рынка было отдано китайцам. А это почти половина! Проблема в том, что мы оказываемся в неравных условиях, когда участвуем в российских тендерах вместе с китайскими компаниями, которые при экспорте своей продукции получают от своего правительства целевые беспроцентные займы. Выиграл тендер — предъяви контракт и получишь деньги. Сегодня, чтобы произвести буро-

вую вышку, мы должны 70% ее стоимости израсходовать на закупку материалов и комплектующих изделий. А металл и комплектующие изделия мы можем приобрести только за 100%-ную предоплату. И нам приходится либо брать кредиты, либо также просить у заказчика предоплату, что сразу же делает нас неконкурентоспособными по сравнению с китайцами, которые готовы произвести технику без предоплаты.

К большому сожалению, в нашей стране, в противоположность Китаю, отсутствует промышленная политика на государственном уровне, по крайней мере, мы ее не ощущаем. И если такая тенденция на рынке продлится и дальше, то она может привести к серьезным для страны последствиям. Например, к утрате собственных технологий производства нефтяного оборудования, как это уже произошло в некоторых сферах промышленности, гражданской авиации или электронике. И если отказаться от производства собственных телевизоров большой проблемы нет, то для нефтезависимой страны утеря собственных технологий производства нефтепромыслового оборудования чревата угрозой стратегической безопасности государства.

**Ред.:** *Какую поддержку вы ждете от государства?*

**Д.С.:** Мы ждем от правительства выработки промышленной политики. Зачем помогать создавать рабочие места в Китае, у нас тоже есть проблемные точки: Пикалево, Тольятти. Давайте думать о социальных последствиях в нашей стране. Можно, конечно, на государственном уровне вкладывать деньги в какие-то инновации, но коль скоро мы страна, ориентированная на экспорт нефти и газа, было бы логично развивать смежные с нефтянкой отрасли. В частности, нужно во что бы то ни стало не попасть в зависимость к зарубежным производителям. Нужно сохранить российских производителей оборудования для разведки и добычи сырья. Как это сделать? Это может быть усиление таможенных барьеров или поддержка производителя по китайской модели, т.е. любые ме-


ры, которые помогут российским участникам рынка нефтегазового машиностроения остаться на плаву. У нас же существует «Росагролизинг», который на государственном уровне выделяет средства на покупку сельхозтехники в кредит, тем самым поддерживая как сельхозпроизводителя, так и производителя техники. Почему бы не создать такую организацию и в нефтяной сфере?

**Ред.:** *Как много времени понадобится на восстановление рынка нефтегазового оборудования?*

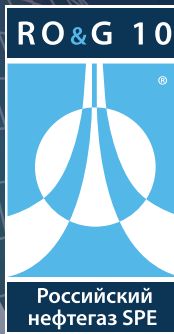
**Д.С.:** Наш рынок очень инертный, и последствия кризиса мы будем ощущать с задержкой. Принято считать, что рынок буровой техники зависит от цен на нефть. Но мой 17-летний опыт работы на ВЗБТ показывает, что зависимость эта обратная. При высоких ценах на нефть и высоких доходах нефтяные компании не так внимательно относятся к своим затратам, покупают более дорогую технику. Когда же нефтяные цены падают, они начинают задумываться об экономии. Здесь трудно проследить прямую зависимость от нефтяных цен, и подтверждение тому наша практика: у нас были провалы в заказах при высоких ценах на нефть, и наоборот, мы подписывали контракты, когда цена за бочку нефти была на самой нижней отметке.

Сейчас почти все российские нефтяные компании снижают инвестиции в бурение, и что особенно плохо, снижают инвестиции в разведку, за исключением «Сургутнефтегаза». Наше предприятие тоже почувствовало эту негативную тенденцию, поскольку мы производим буровые установки, в том числе, и для геологоразведки.

**Ред.:** *Какие задачи ВЗБТ будет решать в 2010 году?*

**Д.С.:** Мы продолжим выполнение заказов, часть из которых, согласно контрактам, перешла с прошлого года. У нас уже сейчас подписаны контракты на поставку оборудования в 2010 году и в 2011-м. В частности, в конце 2009 года мы подписали контракт с «Роснефтью» на сумму около 2 млрд рублей на поставку шести буровых установок. 

www.russianoilgas.ru



# Российская техническая нефтегазовая конференция и выставка SPE 2010

## 26–28 октября 2010

### Москва, ВВЦ, павильон №75

Бурение • Геология и геофизика • Повышение нефтеотдачи пласта • Технологии добычи • Гидродинамические процессы извлечения нефти • Разработка сложных коллекторов • Заканчивание скважин • Мониторинг коллектора • Каротаж скважин и оценка параметров пласта • Газовые технологии • Моделирование пласта • Гарантия обеспечения потока • Реактивизация разработки месторождений на поздней стадии • Новые технологии

125009, Москва,  
ул. Большая Никитская дом 24/1,  
строение 5, подъезд 2  
Тел.: +7 495 937-68-61, доб. 136  
Факс: +7 495 937-68-62  
E-mail: natalia.sitnikova@reedexpo.ru

Организаторы



Society of Petroleum Engineers

Официальная публикация



Официальный медиа-партнер



Платиновые спонсоры 2008



Золотой спонсор 2008



Спонсоры 2008

