

Такие геофизики – наша гордость!



Указом Президента Российской Федерации № 60 от 2 февраля 2013 года за заслуги в области нефтяной и газовой промышленности и многолетний добросовестный труд генеральному директору ЗАО «ГЕОСВИП»

АЛЕЛЮХИНУ НИКОЛАЮ ПЕТРОВИЧУ

присвоено почетное звание

**«ЗАСЛУЖЕННЫЙ РАБОТНИК НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

В настоящее время ЗАО «ГЕОСВИП» является единственным предприятием в стране, выпускающим вибросейсмические источники.

Редакция журнала «Приборы и системы разведочной геофизики» неоднократно знакомила читателей как с самим предприятием, так и с выпускаемой им продукцией. Недавний Указ Президента РФ о присвоении генеральному директору ЗАО «ГЕОСВИП» почетного звания «Заслуженный работник нефтяной и газовой промышленности Российской Федерации» побудил редакцию взять интервью у Николая Петровича Алелюхина. Ибо по нашему глубокому убеждению, личность руководителя предприятия, неизбежно, как в зеркале отражается в деятельности возглавляемого им предприятия - в успехах и возможных неудачах, в настоящем и направлениях развития.

Ниже приводится запись интервью Н.П.Алелюхина главному редактору журнала «Приборы и системы разведочной геофизики» П.А.Турлову.

Т. Николай Петрович, прежде всего, позвольте поздравить Вас с присвоением Вам почетного звания «Заслуженный работник нефтяной и газовой промышленности Российской Федерации». Честно говоря, я, как, наверное, многие читатели нашего журнала, думал, что это почетное звание Вы носите уже давно. И я, признаться, был несколько удивлен, услышав эту новость.

А. Спасибо за поздравление. Что же касается Вашего удивления, то это тот самый случай, когда можно сказать: «Лучше поздно, чем никогда».

Т. Что верно, то верно. Готовясь взять у Вас интервью, я, естественно, проштудировал Вашу биографию. Надо сказать, Ваш послужной список впечатляет. Сейчас Вы возглавляете одно из наиболее успешных россий-

ских предприятий в области геофизического приборостроения – ЗАО «ГЕОСВИП». Расскажите, что из себя представляет Ваше предприятие в настоящее время.

А. После распада СССР, по инициативе бывшего зам.министра Минтопэнерго Гарипова В.З. в России была создана компания ЗАО «Геосвип», в которую были приглашены лучшие специалисты в области геофизического машиностроения и приборостроения. На ЗАО «Геосвип» была возложена задача разработки (НИОКР) и изготовления невзрывных источников сейсмических сигналов (виброисточников), которые используются в геологоразведочных работах на углеводородное сырье и другие полезные ископаемые в различных регионах России, в том числе в Западной и Восточной Сибири.

В структуру ЗАО «Геосвип» входят: КБ (пос. Поваровка Солнечногорский район, Московская область), завод (г. Кимры, Тверская область), служба испытаний и технического сервиса, учебный центр.

Многолетний опыт создания техники для полевой геофизики позволяет нам создавать современные виброисточники с использованием оптимальных конструкторских и технологических решений, а также лучших отечественных и зарубежных достижений в области механики, гидравлики и электроники. При этом учитываются опыт и пожелания сейсморазведчиков и требования отечественных и зарубежных стандартов.

Выпускаемые ЗАО «Геосвип» виброисточники удовлетворяют самым высоким требованиям к качеству и информативности материалов, получаемых в ходе выполнения сейсморазведочных работ.

Разумное сочетание зарубежных и отечественных комплектующих позволяет повысить надежность эксплуатации и снизить стоимость обслуживания источников при оптимальном соотношении цена – качество. Все виброисточники сертифицированы Госстандартом РФ. Технические параметры вибраторов и системы управления позволяют использовать практически все современные методы сейсморазведки.

С 1997 года по настоящее время ЗАО «Геосвип» выпустило 196 единиц виброисточников разного типа.

В настоящее время ЗАО «Геосвип» предлагает следующие модели виброисточников:

- СВ-5/300В на гусеничном японском шасси MST-800VD, 5 т.с;
- СВ-14/150 на шасси УРАЛ-4320-41 (6х6), 14 т.с;
- СВ-20/150МТК на шасси КрАЗ-6322 (6х6), 20 т.с;
- СВ-27/150К на шасси КамАЗ-63501 (8х8), 27 т.с;
- СВ-30/150Б «Русич» на самоходном гидрофицированном шасси (4х4), 30 т.с;
- СВС-24/РС27 на гусеничном снегоболотоходном шасси, 27 т.с.

Наша продукция успешно эксплуатируется на протяжении многих лет в большинстве геофизических предприятий России, причем некоторые из них полностью укомплектованы только нашими виброисточниками. Основными пользователями нашей продукции в России являются: ГФУП ВНИИГеофизика, ФГУНПГФ «Иркутскгеофизика», ОАО «Астраханская геофизическая экспедиция», ОАО «Сибнефтегеофизика», ЗАО «ГЕОТЕК Холдинг», ОАО «Ритэк», ОАО «Газпром» (ООО «Георесурс»), ОАО «Пермьнефтегеофизика», ОАО «Удмуртгеофизика» и ряд других геофизических компаний.

В последние годы наша компания осуществила ряд международных поставок виброисточников: в Индонезию, Индию, Турцию. А индийская компания ONGC определила нашу компанию, как эксклюзивного поставщика.

На сегодняшний день ЗАО «Геосвип» является единственным предприятием в России, выпускающем данный вид техники, который будет востребован еще долгие годы.

Т. А какие еще виды продукции выпускает ЗАО «ГЕОСВИП»?

А. С 2012 г. ЗАО «Геосвип» предлагает геофизикам импульсный электродинамический источник сейсмических сигналов ИДД-20 «Волгарь», разработанный в сотрудничестве с Тольяттинским государственным университетом и получивший положительные отзывы по результатам работ на предприятиях: ВНИИГеофизика, Ставропольнефтегеофизика и ТНГ-Групп.

Этот источник применяется для исследования зоны малых скоростей и для работ по ВСП.

В настоящее время ЗАО «Геосвип» разрабатывает более мощный импульсный источник на 27-30 т.с.

Т. Какую долю российского рынка геофизического оборудования в сегменте виброисточников занимает продукция ЗАО «ГЕОСВИП»?

А. По анализу международной компании «Делойт», которая предоставляет услуги в области аудита, управленческого и финансового консультирования государственным и частным компаниям, доля ЗАО «Геосвип» в сегменте виброисточников на Российском геофизическом рынке в 2011 году составила примерно 38%. Нашими конкурентами являются крупные компании США (ION и IVI), Франции (Sersel) и в последнее время Китая (BASV), которые проводят агрессивную политику по завоеванию геофизического рынка России. По данным компании «Делойт» в 2011 году доля Sercel составила 35%, а доля ION -6%. Доля других компаний составила 21%.

Т. Неплохие результаты. Особенно если учесть с какими гигантами в

области геофизического приборостроения вашей компании приходится конкурировать.

Николай Петрович, Вы, безусловно, являетесь одним из видных организаторов геофизического приборостроения в нефтегазовой отрасли страны. Как Вы оцениваете нынешнее состояние российского геофизического приборостроения?

А. Сегодня Российское геофизическое приборостроение находится в очень трудном положении. Чтобы сохранить ту школу в области геофизического приборостроения, которая создавалась в 70-90 годы двадцатого столетия в нефтегазовой и геологоразведочной отраслях, необходима финансовая государственная поддержка на возвратной основе. Сегодня рентабельность приборостроительных компаний не позволяет в полной мере вести разработку (НИОКР) новой техники и технологий, а какое-либо государственное регулирование в этой наукоемкой сфере отсутствует. Я, неоднократно обращался в Правительство России и профильные ведомства с этими вопросами. Ответы носят формальный характер. Чиновники говорят: «У нас рыночная экономика и рынок отрегулирует, нужна конкуренция». Теоретически, наверное, это правильно, но в любой рыночной экономике имеются элементы планирования. Как я уже говорил, отвечая на Ваш вопрос о конкурентах, нашими конкурентами являются французские, американские и китайские компании. Первые две являются ведущими в мире компаниями в области геофизического приборостроения. Кроме виброисточников, они выпускают телеметрические системы, геофоны,

кабельную продукцию и т.д. Общие объемы данных компаний не сопоставимы с объемами соответствующих российских компаний. Естественно, зарубежные компании имеют значительно большие финансовые возможности. Снижение объемов выпуска виброисточников может быть компенсировано выпуском другой геофизической продукции. Что касается китайской компании, то там применяется другая тактика. Они демпингуют цены на виброисточники, чтобы осуществить больше продаж и освоить новые рынки, а государство компенсирует им затраты и часть прибыли. В таком случае, получая государственную поддержку, они могут осуществлять техническое перевооружение производства и расширять рынки сбыта. Поэтому конкуренция конкуренции рознь.

Т. *То, о чем Вы только что сказали, это констатация существующего положения в отрасли. А какие меры, по Вашему мнению, надо принять для того, чтобы исправить ситуацию?*

А. Спасибо за вопрос. Я, возможно, отвечу на него несколько пространно, но, поверьте, наболело! На мой взгляд, существует ряд проблем, которые надо решать немедленно. В частности, необходимо:

1. В законодательном порядке восстановить финансовые целевые отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы. Не секрет, что при дефиците финансов, в отечественных нефтяных компаниях первыми «под нож» идут договора, связанные с геологоразведкой.

Как следствие, геофизические компании не могут провести техническое перевооружение, а приборостроительные компании лишаются источни-

ка существования.

2. Рекомендовать нефтяным и газовым компаниям в тендерных документах на проведение ГРП не указывать конкретно, с каким оборудованием геофизические компании должны выполнять геофизические исследования. Как правило, в этот перечень попадает оборудование, пролоббированное зарубежными компаниями. Эти условия ставят заслон для применения аналогичного российского оборудования: виброисточников, телеметрических станций. И это при том, что по оценке геофизиков и геологов геолого-геофизические материалы с применением российской техники абсолютно ничем не отличаются от материалов, полученных с использованием импортного оборудования.

3. Желательно на новые НИОКР получать государственный заказ или субсидии для их реализации, в объеме 20-30% от мощности компании. Это должно существенно повысить конкурентоспособность отечественных компаний.

4. Зарубежное геологоразведочное оборудование должно проходить обязательную сертификацию в России. Парадокс заключается в том, что к отечественному оборудованию это требование выставляется повсеместно, а к зарубежному нет!

5. Упростить процедуру возврата НДС на продукцию, поставляемую на экспорт. Существующая процедура не обеспечивает быстрый возврат НДС предприятиям. Предприятие постоянно испытывает дефицит оборотных средств. Срок возврата НДС достигает шести месяцев. В налоговую инспекцию необходимо представлять огром-

ное количество не относящихся к делу документов. Считаю целесообразным в налоговые органы дополнительно представлять только информацию о технико-экономических показателях за последние 3 года и документ, подтверждающий срок, в течение которого данная компания работает на рынке.

6. Упростить условия выдачи кредитов для машиностроительных и приборостроительных предприятий среднего бизнеса. Сегодня выдача кредита ВТБ, Сбербанком и другими банками обусловлена обязательным залогом производственных зданий, сооружений, земли и личным поручительством руководителя предприятия. Эти требования заранее создают угрозу существования всего бизнеса предприятия (т.к. в случае форс-мажора оно теряет свой бизнес). Считаю, что для предприятий малого и среднего бизнеса банки должны предоставлять более мягкие условия кредитования. В качестве залога должны фигурировать: технологическое оборудование, складские материальные запасы и продукция, которую выпускают эти предприятия.

7. Предусмотреть государственную поддержку по техническому перевооружению машиностроительных предприятий, выпускающих оборудование для нефтегазового комплекса (в частности для геологоразведки), в виде долгосрочных займов. При рентабельности (10-15%) и цикличности заказов машиностроительные предприятия не могут провести техническое перевооружение за счет собственных средств, т.к. выплата процентов по кредиту «съедает» практически всю прибыль. Износ технологического оборудова-

ния, как правило, составляет 70-75%.

8. Ввести таможенные пошлины на ввоз иностранного оборудования для проведения геологоразведочных работ (невзрывные виброисточники, телеметрические регистрирующие системы). Аналогичное оборудование выпускается российскими товаропроизводителями.

9. Разработать государственную программу или подпрограмму по подготовке трудовых ресурсов рабочих специальностей и, в частности, рабочих-станочников. Если и дальше не принимать никакие меры, то эта очень острая на сегодня проблема станет в недалеком будущем катастрофической. Сегодня средний возраст рабочих-станочников составляет 50-60 лет. Профессию станочников, сварщиков, слесарей надо сделать более привлекательной (т.е. высокооплачиваемой, престижной, социальнозначимой). Необходимо возродить профтехобразование, широко привлекая молодежь, показывая ей перспективу выбранной рабочей профессии. Государство должно оказывать помощь регионам, а те, в свою очередь, предприятиям по строительству малосемейных общежитий.

Сегодня стало очевидным, что ипотека не решает все вопросы по приобретению жилья. За весь период возврата кредита по ипотеке гражданин платит практически двойную цену. Взяв кредит, человек попадает в финансовую «кабалу». Молодым семьям, работающим в промышленности, надо давать ипотечный кредит под 2-3%, тогда будут подвижки. А государству надо идти на это, так как без трудовых ресурсов нет развития

экономики.

Т. *Что ж. Готов подписаться под каждым пунктом изложенной Вами программы действий. Уверен, что Ваше мнение относительно путей решения проблем, стоящих перед отечественным геофизическим приборостроением, да и не только перед геофизическим, разделят все читатели нашего журнала. А как Вы оцениваете возможность входа отечественных приборостроительных компаний в геофизический холдинг?*

А. Я всецело поддерживаю такой вариант. Современный мир требует от бизнес-сообщества как гибкости, умения реагировать на быстро изменяющиеся условия, так мощи, доступной только крупным корпорациям. Холдинги наилучшим образом отвечают этим современным требованиям. Конечно, если Вы вошли в холдинг, это еще не значит, что теперь как манна небесная в руки посыплются заоблачные прибыли. Но благодаря разноплановости и разнонаправленности компаний, входящих в холдинг, можно создать замкнутый цикл производства внутри холдинга, когда ни один из процессов внутри холдинга не будет зависеть от фирм, не входящих в холдинг.

Чтобы выжить, предприятиям геофизического приборостроения надо привлекать серьезных инвесторов, в том числе крупные геофизические сервисные компании, с возможным входом приборостроительных фирм в геофизический холдинг. Например: Росгеология, Геотек или Роснефть.

Ни для кого не секрет, что в Запад-

ной и Восточной Сибири идет строительство нефтегазопроводов. По обязательствам, взятым Правительством РФ по поставкам углеводородного сырья в зарубежные страны, ясно, что эти нефтегазопроводы не могут работать на полную мощность. Поэтому нужно в гораздо большем объеме финансировать геологоразведочные работы в Западной и Восточной Сибири и открывать там новые месторождения углеводородов. В свою очередь, российские предприятия нефтегазового сервиса и машиностроения готовы взять на себя обязательства по обеспечению геофизических компаний, выполняющих геологоразведочные работы в этих регионах, высокоэффективным, современным оборудованием отечественного производства.

Т. *Николай Петрович, заканчивая наше интервью, я, прежде всего, хочу поблагодарить Вас за столь обстоятельные и весьма аргументированные ответы на заданные вопросы.*

В процессе подготовки к данному интервью я наткнулся на любопытную заметку в газете «Кимры сегодня». В частности, в ней сообщалось о создании в Кимрах Центральной опытно-методической экспедиции и о назначении директором ЦОМЭ молодого, энергичного руководителя Николая Алелюхина. Название заметки – «Геофизики - наша гордость». Думаю, что теперь мы имеем все основания предпослать данному интервью заголовок – «Такие геофизики – наша гордость!»

А. Большое спасибо. Я же, в свою очередь, хочу пожелать Вам здоровья и успехов во всех начинаниях.