

АО «ГЕОСВИП» сегодня

Интервью

с Генеральным директором компании
Онгемах Эдмундом Гарриевичем



Журнал «Приборы и системы разведочной геофизики», постоянно поднимает тему импортозамещения в российском приборостроении. И освещение этого важного вопроса будет, конечно, неполным без рассказа о российском предприятии, которое с 1995 года занимается разработкой и производством отечественных виброисточников. За это время произведено более 250 ед. виброисточников 7-ми моделей с пиковым усилием от 5 до 30 т. Предлагаем интервью главного редактора журнала Слонова Д. Н. и генерального директора АО «ГЕОСВИП» Онгемаха Э. Г.

Дмитрий Слонов. Уважаемый, Эдмунд Гарриевич, виброисточник, сделанный на вашем предприятии демонстрировался на выставке «Нефтегаз-2022» в г. Москве (Рис. 1.). Есть чем гордится. В то же время, общаясь с разными геофизическими компаниями неоднократно приходится слышать, что «Геосвип сегодня уже не тот». В декабре 2023 г. Вы пригласили меня посетить завод, показали, чем сейчас занимается производство. Предла-

гаю рассказать аудитории журнала «Приборы и системы разведочной геофизики» о текущих задачах и планах компании.

Эдмунд Онгемах. На сегодняшний день у завода заказы есть. Портфель заказчиков диверсифицирован и это позволяет заниматься планомерным и системным развитием, реализуя наши идеи, занимаясь реализацией усовершенствований. Мы стараемся рассказывать

► Рис. 1.
Виброисточник
СВ-30Б-МЗ на
московской выставке
Нефтегаз-2022.



об этом нашим партнерам и заказчикам на регулярно проводимых днях технологий и встречах.

Однако, мы продолжаем сталкиваться с негативными комментариями в отношении АО «ГЕОСВИП». Предлагаю поговорить в формате: «миф – опровержение», чтобы показать истинное положение дел в компании.

ДС. Думаю, один «миф» я уже упомянул – «Геосвип – уже не тот».

ЭО. Да, приходится слышать буквально следующее – «в 2016 году АО «ГЕОСВИП» прекратил своё существование». Безусловно, 2016 год оказался крайне непростым для АО «ГЕОСВИП» и предприятие действительно испытало большие потрясения. Прежде всего, смена директоров, увольнение ключевых специалистов, прежде всего ведущих конструкторов, и, пожалуй, самое главное, – отсутствие заказов. Недоброжелатели оказались крайне осведомлёнными и были близки к истине. Тем не менее, предприятие не только выжило, но и оказалось способно создать новый продукт в невероятно сложных экономических условиях. Признаюсь, 2016-2017 годы были наиболее сложными для нас. Однако, именно этот кризис оказался для завода импульсом к переменам и развитию. Был предпринят

целый комплекс кризисных мер для сохранения компетенций и развития контрактной базы.

Как результат – к 2023 году объемы выручки увеличились практически в 5 раз.

ДС. Какие технологические и организационные решения обеспечили этот рост?

ЭО. Второй устойчивый миф заключается во мнении, что АО «ГЕОСВИП» производит неконкурентные технологии.

Это было правдиво применительно к технологиям 2016 года и ранее. Осознавая серьезное технологическое отставание основной продукции предприятия, а именно сейсмических виброисточников, первое что требовалось сделать – это оценить масштаб этого отставания, определить приоритеты в НИОКР и инженерных доработках, учесть текущие финансовые возможности. Задачи были разбиты по срокам исполнения на 3 категории: быстровыполнимые (до года), средней скорости реализации (1-2 года) и долгосрочные (более 2х лет). Была построена дорожная карта развития, как мотивационный и приоритетный вектор развития (Рис. 2.), которая актуальна и по сегодняшний день.



▲ Рис. 2. Дорожная карта развития АО «ГЕОСВИП».

Технологии 2016 года и ранее мы формально отнесли к технологиям поколения М0. Технологиями поколения М1, в рамках исполнения коммерческих заказов, мы наверстали упущенные конкурентные позиции. А с технологиями поколения М3 – занимаем лидирующие позиции по ряду характеристик. Мы перестали быть догоняющими.

В 2023 году выпущена первая партия виброисточников поколения М3, успешно отработавшая в сезоне 2023/2024 гг. для ПАО «Роснефть».

Процесс совершенствования технологий не стоит на месте, в 2024 году мы продолжили работу и создали улучшенную модификацию виброисточника М3+, где реализованы следующие основные задачи:

1. Дальнейшее улучшение частотных характеристик в низкочастотном диапазоне;
2. Внедрение системы управления виброисточником VibMaster™ второго поколения в импортозамещенной конфигурации;
3. Реализация ряда задач импортозамещения.

Приглашаем всех желающих в АО «ГЕОСВИП» на день технологий с демонстрацией СВ-30Б-М3+ на полигоне.

***ДС.** Сколько времени занимает новая разработка и сколько необходимо для выпуска группы новых виброисточников? Ведь это аксиома производственного планирования – любые разовые разработки ведутся дольше, чем ритмичное конвейерное производство.*

ЭО. Миф №3: В АО «ГЕОСВИП» производство виброисточников слишком длительное, и компания неспособна оперативно исполнять большие заказы или несколько заказов сразу.

Если говорить рамками размещения

заказа без резервов материалов и комплектующих, без производственных заделов, то производство однозначно может быть растянуто во времени. Цикл производства можно условно разбить на следующие задачи: закупки материалов и комплектующих, изготовление деталей и компонентов, сборка узлов, конструкций и шасси, в целом, и в последующем наладка и испытания. За последние несколько лет АО «ГЕОСВИП» предприняло целый комплекс мер по ускорению исполнения заказов.

Показателен был 2023 год, где мы параллельно выполняли несколько заказов разной степени сложности: один заказ – партия новых виброисточников СВ-30Б-М3, второй заказ – партия новых виброисточников с давальческими узлами СВ-30Б-М1, третий заказ – узловой ремонт партии виброисточников старой модификации СВ-30/150Б (поколение М0) с учётом сроков и установленного бюджета заказчика. Все заказы выполнены в срок и качественно.

АО «ГЕОСВИП» полностью осознает, что сроки изготовления виброисточников является серьёзным конкурентным преимуществом и ставит себе целью выпуск партии виброисточников в максимально сжатые сроки. Выпуск партии виброисточников в срок к полевому сезону заказчика – наш ключевой приоритет!

В 2023 году мы доказали себе, что 6 месяцев вполне осуществимо и не является пределом. При этом, задачи снижения сроков производства сводятся к повышению производительности, снижению любых видов потерь в производстве, качественному управлению ресурсами, созданию резервов, равномерной загрузке всех производственных участков. Чем мы планомерно занимаемся и совершенствуемся.

ДС. Вы уже сказали, что портфель заказчиков диверсифицирован. А ведь бытует мнение, что «ГЕОСВИП работает только на свой Холдинг».

ЭО. Еще один устойчивый миф: АО «ГЕОСВИП» запрещены продажи за пределы АО «Росгео».

Все потенциальные заказчики задают мне подобный вопрос. Здесь я, пожалуй, отвечу коротко. Совсем наоборот, руководство АО «Росгео» всегда ставит нам в приоритеты развивать внешний рынок продаж и наращивать долю рынка. АО «ГЕОСВИП» осознаёт свою ответственность перед всеми участниками отечественного рынка полевой сейсморазведки и дорожит своей репутацией. Мы готовы работать со всеми. Наши двери открыты для любого заказчика!

Что касается работ в периметре Холдинга АО «Росгео», то это как раз обеспечивает стабильность компании АО «ГЕОСВИП», поскольку гарантирует постоянную загрузку производства и финансирование.

ДС. Сегодня во многих геофизических организациях продолжают использоваться сейсмические виброисточники, произведённые АО «ГЕОСВИП». Может ли это являться индикатором качества производимой у вас продукции?

ЭО. На сегодня мы освоили производство более надежных виброисточников поколений М1 и М3. И это также опровергает еще один миф: «Виброисточники АО «ГЕОСВИП» плохого качества и ненадёжны».

Качество и надёжность продукции для АО «ГЕОСВИП» остаётся нашим самым важным приоритетом. В этом направлении ведётся планомерная работа. Эта работа в последние пару лет несколько осложнена особенностями импортозамещения.

Мониторинг рынка показывает, что у всех производителей узлов и комплектующих практически однотипные проблемы и задачи. При этом, не всё, что доступно в условиях импортозамещения достигло нужного уровня качества. Соответственно, требуется планомерная работа с новыми производителями в целях достижения ими требуемого уровня надёжности изготавливаемой для нас продукции.

По части повышения надёжности продукции важно сравнивать себя с собой и двигаться вперёд! Так вот, сравнивая технологии старого поколения М0 с последующими М1 и М3 можно с полной уверенностью сказать, что виброисточники поколений М1 и М3 — проявили себя гораздо лучше как по характеристикам, так и по надёжности.

При этом, виброисточники поколения М3 более приспособлены к работе в условиях низких температур, здесь внедрен целый комплекс модификаций для утепления, прогрева критичных узлов и агрегатов и т.п., кроме того, впервые в истории отечественного производства виброисточников реализована цифровая система управления VibMaster™ (взамен аналоговой панели), которая в сезоне 2023/2024 гг. проявила себя надёжно и стабильно.

Мы активно мониторим работу своей техники, обеспечиваем обучение специалистов, оказываем техническую поддержку по телефону и электронной почте 24/7, обеспечиваем оперативную замену комплектующих и выезд специалистов, при необходимости.

ДС. Думаю, систематизированная информация об опыте эксплуатации в текущем сезоне вашей продукции, прошедшей заводское техническое обслуживание к сезону, будет важней-

шим конкурентным фактором. И по итогам сезона предлагаем рассказать об опыте практической эксплуатации сейсмических виброисточников АО «ГЕОСВИП».

Посетив ваше производство в декабре 2023 года, я своими глазами увидел цех, в котором идет работа с двумя группами виброисточников.

ЭО. В настоящее время завод успешно реализует программу обновления сейсмических виброисточников, имеющих значительный срок эксплуатации. Причем, это не просто капитальный ремонт техники – идет полноценная модернизация оборудования, улучшающая технические характеристики, повышающая надёжность работы узлов, заменяется устаревшее оборудование и, что немало важно, выдаются документы нового образца – электронные паспорта самоходной машины (ЭПСМ). В 2023 году мы выпустили группу виброисточников СВ-30Б-М1 на основе устаревших СВ-30/150Б. На очереди, в 2024-2025 гг.

аналогичная работа с группой виброисточников старого образца СВС24РС27, которые будут преобразованы в СВС-30-М1.

ДС. Вы осуществляете реновацию только машин собственного производства?

ЭО. Мы готовы проводить ремонты сейсмических виброисточников других производителей, обновляя и ремонтируя основные узлы. Правда, выдачу ЭПСМ для такой техники мы не осуществляем.

ДС. Эдмунд Гарриевич, спасибо за наглядную демонстрацию актуального состояния АО «ГЕОСВИП». Надеюсь, эта публикация привлечет внимание нашей аудитории к возможностям российского предприятия, продолжающего производить сейсмические виброисточники мирового класса.

ЭО. Спасибо! Приглашаем Вас продолжить этот разговор на Дне технологий на нашем предприятии.

▼ Рис. 3. Фото сейсмических виброисточников СВ-30/150Б (М0) до ремонта и СВ-30Б-М1 (М1) перед отгрузкой заказчику.

