

Буровая установка УРБ-2ДЗ на шасси «УРАЛ-NEXT» (источник фото: АО «Геомаш»)
URB-2D3 drilling rig on URAL-NEXT chassis (the photo source: "Geomash" JSC)



РОМАН КОНДРАТЬЕВ: ГОРЖУСЬ ТЕМ, ЧТО МЫ СТОИМ У ИСТОКОВ ИЗМЕНЕНИЙ В КУЛЬТУРЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ В БУРЕНИИ

АННОТАЦИЯ

На сегодняшний день лидером рынка буровой техники для инженерных изысканий и геологоразведки является ОЗБТ [Объединенные заводы буровой техники] имени В.В. Воровского. В группу компаний входит ООО «ЗБТ», Завод им. В.В. Воровского и АО «Геомаш».

В прошлом году производитель порадовал изыскателей новинкой – самоходной гусеничной тележкой, на которую можно устанавливать буровую установку ПБУ. Такое решение позволяет значительно снизить стоимость установки в сборе с шасси. Ведь последнее серьезно подорожало, особенно за прошедший год.

Есть и другие новшества. Например, был серьезно доработан буровой компьютер, появилась возможность установки кунга на шасси. В этом году планируется существенно увеличить объем выпуска бурового инструмента и повысить уровень сервиса.

Обо всем этом и многом другом редакции журнала «Геоинфо» рассказал Роман Кондратьев, руководитель ОЗБТ имени В.В. Воровского.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

ОЗБТ имени В.В. Воровского; инженерные изыскания; буровая техника; буровой инструмент; измерительная аппаратура; шасси; шасси «КАМАЗ»; шасси «УРАЛ»; старые шасси; кунг; буровой компьютер; рост цен; модернизация; инновации.

ROMAN KONDRAT'EV: I AM PROUD THAT WE ARE PIONEERS OF CHANGES IN THE CULTURE OF CONSUMPTION IN DRILLING

ABSTRACT

Today, the market leader in drilling equipment for engineering surveys and geological exploration is V.V. Vorovsky United Drilling Equipment Plants [OZBT]. This group of companies includes "ZBT" LLC, V.V. Vorovsky Plant, and "Geomash" JSC.

Last year, the manufacturer pleased engineering surveyors with a new product such as a self-propelled crawler trolley on which a PBU drilling rig can be installed. This technical solution can significantly reduce the cost of the rig together with chassis (the price of the chassis seriously grew, especially in the past year).

There are other innovations as well. For example, the drilling computer has been seriously improved, it has been possible to install a box van on a chassis. This year it is planned to increase the production volume of drilling tools and improve the level of service significantly.

Roman Kondrat'ev, the head of V.V. Vorovsky OZBT, has told the editorial staff of the "Geoinfo" journal about all of this and much more.

KEYWORDS:

V.V. Vorovsky United Drilling Equipment Plants; engineering surveys; drilling equipment; drilling tool; measuring equipment; chassis; "KAMAZ" chassis; "URAL" chassis; old chassis; kung; drilling computer; rising prices; modernization; innovation.

Ред.: Недавно на Youtube появилось видео с презентацией новой буровой установки для геологоразведки от завода Геомаш – GL-90. Она выглядит как «мерседес» и даже похоже называется. Когда все-таки появится свой такой вариант современной установки для инженеров-геологов?

Р.К.: В последние годы основной спрос у заводов, производящих буровую технику, сместился в сторону геологоразведки и буровзрывных работ. Компании, работающие в сфере инженерно-геологических изысканий, особенно государственные предприятия, продолжают обновлять свою технику. Но если сравнивать сегодняшний рынок с тем, который был 3–5 лет назад, то мелких и средних компаний-покупателей в этой сфере практически не осталось. Думаю, что обусловлено это прежде всего резким ростом стоимости шасси «КАМАЗ» и «УРАЛ» и ростом цен на комплектующие для буровых машин, что привело к серьезному увеличению стоимости установки в сборе.

Поэтому могу точно сказать, что мы сейчас не готовы предложить изыскателям какие-то радикально новые буровые установки. В текущих условиях более перспективными нам видятся модернизация и постепенное улучшение имеющегося модельного ряда. Например, в последние два года у нас ведется огромная работа по унификации буровых машин, при этом параллельно вне-



Рис. 1. Основные сегменты продаж потребителям буровой техники ОЗБТ имени В.В. Воровского и АО «Геомаш»

ряются инновации, позволяющие облегчить работу, сделать ее более комфортной и так далее. Например, на 2024 год запланирован большой проект в конструкторской службе по модернизации буровых установок линейки УРБ завода ЗБТ.

Ред.: Какой процент от общего спроса приходится на буровые установки для инженерно-геологических изысканий?

Р.К.: На сегодняшний день – порядка 40% от всего объема наших продаж.

Ред.: Удалось ли хотя бы частично вернуть интерес небольших инженерно-геологических компаний к обновле-

нию парка буровой техники после разработки и начала продаж самоходного шасси? Ведь оно, кажется, позволяет экономить несколько миллионов рублей.

Р.К.: Перед тем, как предложить инженерам-геологам буровую установку на самоходном шасси, мы проводили довольно масштабный опрос специалистов. В том числе и с помощью журнала «Геоинфо». Результаты показали, что около 25% компаний были бы заинтересованы в приобретении этой техники. Однако, к большому сожалению, пока спрос минимальный. Клиенты консервативны, и у нас продано всего несколько штук буровых установок на гусеничной тележке.



Рис. 2. Процентное соотношение видов буровой техники, поставленных за 2023 год клиентам группы компаний ОЗБТ имени В.В. Воровского и АО «Геомаш»

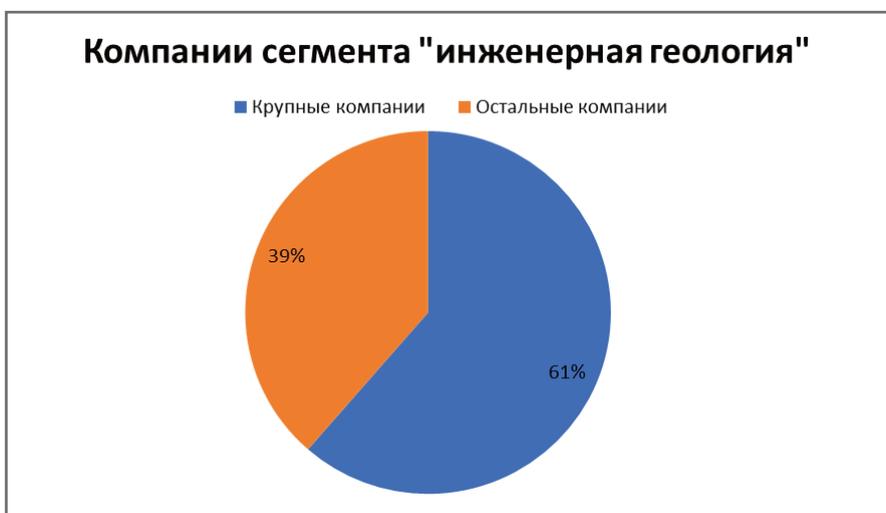


Рис. 3. Поставки буровой техники для работ в сфере инженерной геологии группой компаний ОЗБТ имени В.В. Воровского и АО «Геомаш» за 2023 год

Однако в этом году у нас отмечен рост продаж малогабаритной буровой техники. Это, например, переносные машины УКБ 1225, передвижные «Помбур», «Опенок» и другие. Вероятно, это свидетельствует о двух вещах. Во-первых, о росте объемов других направлений работ, например бурения в подвалах и других местах, где трудно или невозможно работать на другом оборудовании. Во-вторых, о подтверждении готовности компаний к крупным тратам.

Ред.: В общем, пока наша сфера не оправдывает ожиданий...

Р.К.: Наша компания выросла на обслуживании именно инженеров-геологов. Я лично вложил огромное количество времени и труда, чтобы наша продукция была полезна именно для специалистов, работающих в этой сфере. Вы, наверное, помните, что мы были первыми, кто сделал установку статического зондирова-

ния, кто стал монтировать блоки для динамического зондирования, кто стал устанавливать модули статического зондирования «Ванденберг» и так далее. Поэтому сейчас, конечно, больно видеть, что изыскатели теряют покупательную способность. Впрочем, это, вероятно, следствие того, что влияние государства на российскую экономику становится все более значительным, все большую роль играют именно крупные федеральные компании. А следом меняется и портрет нашего потребителя. Особенно заметно это стало именно в 2023 году. НК «Роснефть», ПАО «Транснефть», ОАО «РЖД» и другие аналогичные им организации, имеющие собственные изыскательские подразделения, вкладываются в их развитие, становясь нашими основными заказчиками.

Ред.: Вы упомянули установку оборудования для статического зондиро-

вания, в том числе вы сотрудничали с компанией «Ванденберг» [A.P. van den Berg]. Они, насколько я знаю, ушли из России. Что сейчас происходит с рынком этого оборудования?

Р.К.: Мы, как и раньше, выпускаем установки статического зондирования собственного производства. Измерительную аппаратуру потребители могут выбирать любую из доступных вариантов. Например, как я знаю, НИИОСП имени Н.М. Герсеванова разработал свои конусы, ООО НТЦ «Пика-Техносервис» давно этим занимается. Можно назвать также АО «Геотест» из Екатеринбурга и ряд других. Но рынок этот в целом очень небольшой. За этот год мы поставили не более 10 комплектов вместе с буровыми установками.

Ред.: Это связано с тем, что потребители не очень доверяют российским конусам?

Р.К.: Не думаю, что это как-то связано. Рынок в целом такой и был – около 20–30% от всего объема машин оснащались палубной статикой. Кстати, мы сейчас модернизировали это решение. У завода «Геомаш» в настоящее время есть возможность размещать кунг на установки ПБУ, а уже в него – оборудование для статического зондирования. Это делает установку, перевозку, содержание статики, а также выполнение этих работ гораздо более удобными и комфортными.

Это, мне кажется, дало вторую жизнь установке ПБУ. Сейчас не менее 30% машин заказывают в комплектации с кунгом. Этот опыт мы хотим перенести и на УРБ на шасси «КАМАЗ». Сейчас конструкторы работают над тем, чтобы между буровой установкой и кабиной ставить небольшой кунг, где также можно будет установить оборудование для статического зондирования. Одновременно этот кунг должен немного облегчить жизнь бурового мастера. Там можно переодеться, что-то туда убрать под замок и так далее.

Ред.: Как продвигается внедрение буровых компьютеров? Что они сейчас собой представляют и насколько удалось справиться со всеми санкционными проблемами?

Р.К.: Перед самым началом СВО мы анонсировали серийный монтаж бурового компьютера на машины УРБ. Однако в связи с начавшимися проблемами с поставками комплектующих мы были вынуждены оборудовать компьютерами премиальные установки в мак-



Рис. 4. Пульт управления и буровой компьютер

симальной комплектации – УРБ 2ДЗ. За 2022 год было установлено около 20 буровых компьютеров. А потом несколько месяцев они вообще не устанавливались, потому что не было возможности их собирать.

Постепенно проблему удалось решить. Сейчас примерно 60% датчиков производятся в России, остальные – в Китае. Совсем небольшой процент комплектующих, например индукционные датчики, мы продолжаем завозить из Германии через параллельный импорт. Одновременно буровой компьютер был адаптирован для установок УГБ, а также для новой геологоразведочной установки GL. Экран компьютера, который теперь поставляется не из Германии, а из Китая, стал очень большим, получил максимальный класс защиты IP64 и прекрасно работает как при низких отрицательных, так и при высоких положительных температурах. И хорошая новость – мы вернемся к серийному монтажу буровых компьютеров на буровые машины с марта 2024 года.

Ред.: Какие данные буровой компьютер позволяет получить и анализировать? И что в нем в целом изменилось за прошедший год кроме размера дисплея?

Р.К.: Да, как я уже сказал, дисплей стал гораздо больше. И одновременно с этим мы перепрограммировали внешний вид всей отражаемой информации – все стало очень современно выглядеть. Также мы научились хранить данные, даже когда машина находится вне зоны действия систем ГЛОНАСС и GSM.

Есть и принципиальные изменения в нашем подходе к сервису. Чтобы пользоваться «личным кабинетом», придется приобрести платную подписку, дающую туда доступ. Именно там собирается вся информация с бурового компьютера. Это позволит нам обеспечить дальнейшее развитие технологии.

В ближайшее время в нашем сервисном отделе появятся специалисты, работающие на горячей линии и отвечающие на все возникающие вопросы пользователей.

Если говорить о дальнейшем развитии, то мы поставили перед собой такую задачу: чтобы буровой компьютер, как и привычный многим автомобильный, напоминал о необходимости планового технического обслуживания после заданного времени работы, а также заранее предупреждал о возможных поломках. Для этого в систему будут встроены специальные датчики, анализирующие состояние буровой установки. Например, вибрационные датчики в редукторах помогут оценивать состояние подшипниковых узлов.

Это позволит нам развить в стране сеть сервисных центров, которые будут быстро и эффективно решать проблемы наших клиентов. На складах всегда будут нужные запчасти, а время ремонта будет четко контролироваться ответственными службами.

Это абсолютно новая культура потребления в нашей сфере, и я горжусь тем, что именно мы стоим у ее истоков.

Ред.: А есть вообще у крупных компаний интерес к буровым компьютерам? Они-то точно могут себе это поз-



Рис. 5. Пульт управления и буровой компьютер

волить, если заинтересуются в положительных эффектах их применения.

Р.К.: Да, практически все крупные компании, которые покупают у нас буровую технику, обращаются к нам с просьбой об установке бурового компьютера. Мелкие игроки, которые приобретают одну-две машины и при этом на всем экономят, от буровых компьютеров чаще отказываются.

Ред.: Мелкие игроки и на бурении нередко экономят. Зачем им компьютер, который будет об этом свидетельствовать?

Р.К.: Видимо, да.

Ред.: Как обстоят дела с буровой техникой и буровым инструментом на складах?

Р.К.: На сегодняшний день в наличии есть практически все модели буровой техники. Если же какой-то установки нет, то сроки поставки на серийные модели УРБ, ПБУ, УГБ, а также на малогабаритную технику очень короткие. Проблемы есть с наличием шасси. Большинство машин уходит на СВО. При этом стоимость шасси «КАМАЗ» выросла в два раза – до 11–12 миллионов рублей.

Что касается бурового инструмента, то в Щиграх [на «Геомаше»] создан отдельный цех, который позволяет нам в большом объеме выпускать буровой инструмент, в том числе бурильные трубы, шнеки, долота и переходники. Однако и здесь также должен отметить сложности, с которыми мы столкнулись в этом году из-за проблем с поставками запчастей к станкам, которые мы используем

на производстве. Некоторые американские токарные станки простаивают из-за поломок уже 6 месяцев. И перспективы ремонта весьма туманные.

Мы вынуждены покупать новое тайваньское и корейское оборудование, в том числе токарные и фрезерные станки. Однако ситуация в целом оказывает влияние на сроки и объемы производства и, соответственно, на наличие части ассортимента. Но я надеюсь, что уже в 2024 году мы сможем увеличить объем выпуска инструмента примерно на 50%.

Тем не менее много инструмента и сейчас есть в наличии. Из так называемой группы А, например, есть на скла-

дах примерно 25% наименований. Еще на 50% срок ожидания составит один месяц, а на оставшиеся 25% – три месяца. По моим оценкам, уже к марту вся продукция группы А всегда будет в наличии.

Ред.: На ЗБТ в какой-то момент внедрялась практика «трейд-ин» для буровой техники. Потом на какое-то время эта программа сворачивалась. Как обстоят дела сейчас, и не может ли это ощутимо помочь в ситуации, когда новых шасси на рынке так мало?

Р.К.: Как таковая практика «трейд-

ин» так и не заработала полноценно. Однако сейчас действительно многие заказчики начали пригонять свои старые шасси под монтаж новых буровых установок. Конечно, это отбрасывает нас назад. Во-первых, все шасси разные, что создает сложности при монтаже оборудования. Кроме того, старая техника не имеет современных компьютеров, что усложняет подключение. Тем не менее мы находим варианты, работаем с любой техникой. И могу сказать, что из объема отгрузок за последние три месяца около 35% продукции стали монтировать на старые шасси покупателя. **И**

Независимый электронный журнал ГеоИнфо

С 2022 года журнал «ГеоИнфо»
выходит в формате *PDF.
10 выпусков в год.



WWW.GEOINFO.RU