



BAKER HUGHES

НОВЫЙ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ НЕФТЕПОГРУЖНОГО КАБЕЛЯ

Тема моего доклада — кабельный завод Baker Hughes в г. Тюмени. Я расскажу о предпосылках его создания, о продукции, которую мы планируем на нем выпускать, и о текущем статусе проекта.

Нефтепогружной кабель — это одна из ключевых позиций в структуре потребностей нефтедобывающих предприятий. Общая потребность в кабеле в России оценивается приблизительно в 50 тыс. км в год. Из них приблизительно треть — это оцинкованный кабель.

В целом следует отметить, что порядка двух третей общего мирового количества скважин, оснащенных ЭЦН, находится в России, поэтому Россия — это приоритетный рынок для компании Baker Hughes, и он чрезвычайно для нас важен.

Несколько слов о компании Baker Hughes. Компания существует более ста лет. В компании работает 56 тыс. человек в 90 странах мира. Общий годовой оборот — приблизительно \$19 млрд.

Кабельный завод, на котором мы сейчас выпускаем кабель, расположен в городе Клерморе, это штат Оклахома, в США. Он был построен в 1982 году, общая площадь — порядка 60 тыс. м², там расположены исследовательские центры, лаборатории. Система менеджмента качества сертифицирована по ISO с 1996 года. Текущая мощность — порядка 30 км кабеля в день.

Нефтепогружной кабель компании Baker Hughes, я думаю, многим знаком. Его характеризуют высокое качество, гибкие эксплуатационные параметры. Вместе с тем импорт кабеля из США означает и определенные недостатки. Это, прежде всего, высокие накладные расходы, порядка 30% от заводской себе-

стоимости, включая импортную пошлину на ввоз кабельной продукции в Россию — 20%. И второй момент — продолжительные сроки поставки в Россию и страны СНГ.

Эти обстоятельства послужили основой для принятия решения о строительстве кабельного завода в России.

Почему была выбрана Тюмень? Во-первых, это благоприятный инвестиционный климат, то есть проект реализуется при поддержке департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области.

Это удобное месторасположение как по отношению к заказчикам, так и по отношению к потенциальным поставщикам сырья для производства кабеля. Кроме того, Тюменская область — большой образовательный центр, где расположены институты, университеты, центры обучения. У компании Baker Hughes также имеется опыт реализации инвестиционных проектов на ее территории.

Завод будет являться комплексом мирового класса, это будет полностью автоматизированный процесс производства, безусловно, высокие стандарты качества Baker Hughes и обязательный параметр нашей работы — строгое соблюдение требований охраны труда и техники безопасности.

Краткие характеристики комплекса: общая площадь 8 гектаров; мы создадим 200 рабочих мест в Тюмени. Объем инвестиций компании Baker Hughes в реализацию этого проекта составил 1,5 млрд рублей.

Что дает строительство нового завода для наших заказчиков? Прежде всего, сокращение наших накладных расходов позволит нам предлагать высокока-



АЛЕКСЕЙ ШИРОКОВ

Заместитель директора департамента механизированной добычи компании Baker Hughes в России и Каспийском регионе

ственный кабель Baker Hughes по конкурентоспособной цене.

Мы оцениваем общую потребность в кабеле в России приблизительно в 50 тыс. км в год. Из них приблизительно треть — оцинкованный кабель

Второе — это, соответственно, сокращение сроков поставки, потому что текущий срок мор-

Завод в Тюмени будет комплексом мирового класса: полностью автоматизированный процесс производства и высокие стандарты качества Baker Hughes

ской транспортировки из США два месяца.

Третий аспект — близость к заказчику, что позволит нам быстрее

реагировать на изменяющиеся требования компаний-заказчиков.

Также хотел сказать, что первую партию кабеля мы планируем

Строительство завода — это наш шаг на пути интеграции в нефтедобывающую отрасль России...


выпустить во втором квартале 2013 года, и официальная церемония открытия, на которую мы с удовольствием вас пригласим, состоится в сентябре месяце.

На начальном этапе будет производиться порядка 4000 км

кабеля в год. Это будет выпуск оцинкованного кабеля, высокотемпературного. И второй этап — мы планируем расширить производство, то есть удвоить его, довести до 8000 км кабеля и, возможно, будем выпускать кабель с другим температурным рейтингом.

Текущий статус. Завершено строительство уже самого комплекса. Сейчас идет стадия — это монтаж и тестирование технологического оборудования, и, как я уже сказал, во втором квартале начнется выпуск продукции.

Что хотелось бы отметить? Кабель тюменского завода будет иметь то же качество, те же характеристики и конструкцию, что и американский кабель Baker Hughes. По сути дела, завод будет являться копией нашего американского завода в смысле технологического оборудования.

Baker Hughes — международная компания, но тем не менее в России мы хотим быть российской компанией, и строительство завода — это наш шаг на пути интеграции в нефтедобывающую отрасль России... 

ДИСКУССИИ

Р.Камалетдинов (председатель Экспертного совета): *А вы успеете? Второй квартал 2013, а у вас там пустые площади только...*

А.Ш.: Успеем. Задача поставлена на самом высоком уровне, и она будет выполнена.

Р.К.: *Когда первые поставки вы можете наладить-то? В третьем квартале?*

А.Ш.: На этот год мы уже планируем порядка, наверно, 500 км поставить. На начальном этапе планируем только плоский кабель, 16 и 21 мм. Изоляция — EPDM, оцинкованный.

Р.К.: *Но вы же понимаете, что три-четыре года должно пройти, чтобы потом нефтяники, закончив подконтрольную эксплуатацию, по проценту отбраковки могли сравнить ваш кабель с аналогами? То есть срок промысловых испытаний достаточно велик...*

А.Ш.: Это важный аспект, но, тем не менее, мы рассчитываем, что нефтяниками будет принят во внимание тот факт, что этот кабель, по сути дела, точно такой же, как наш американский, который уже давно эксплуатируется в России.

Р.К.: *Обычно нефтяники не очень верят на слово!*

А.Ш.: Мы постараемся убедить.

Н.Чинкова («Газпром нефть»): *Вы говорили о преимуществе местоположения завода на территории Тюменской области. Я удивлена, почему не прозвучал следующий факт: правительство Тюменской области гарантирует возмещение 8% от стоимости оборудования, приобретенного на предприятиях, зарегистрированных на территории Тюменской области? То есть мы этим пользуемся — это хорошее такое преимущество, в принципе, 8%...*

А.Ш.: Вы абсолютно правы. Это хорошее подспорье нашему бизнесу.

В.Мельниченко («Славнефть»): *А все-таки, вы будете на ОПИ предлагать этот погружной кабель?*

А.Ш.: Конечно. Но там, где мы сейчас работаем, мы планируем также продолжать использовать его, как мы и использовали. И конечно, если потребуются ОПИ — кабель предоставим, безусловно.

В.М.: *Потому что на качество кабеля влияют и материалы, сырье, которое вы будете приобретать...*

А.Ш.: Я с вами согласен. Здесь хотел отметить, что мы ведем выбор поставщиков сырья сейчас. Часть, особо важные, например EPDM, мы планируем импортировать из США, использовать тот же самый, который мы там используем, потому что аналогов нет. А то, что касается меди и, не знаю, свинца, то, конечно, мы здесь будем покупать.

А.Шарков («Газпром нефть»): *А на прокатную схему вы свой кабель будете применять, я надеюсь? То есть, в «Хантосе» у нас Baker Hughes — основной прокатчик...*

А.Ш.: Конечно.

В.М.: *Я хотел добавить, что у нас в «Славнефти» тоже Baker Hughes обслуживает теперь фонд скважин, мы тоже претендуем...*

Р.К.: *Но не хватит, не хватит 500. Надо будет удваивать мощности. Скажите, а вы в ВНИИКП сертифицировать продукцию планируете?*

А.Ш.: Не могу ответить пока.

Р.К.: *То есть у нас есть, вы знаете об этом, профильный институт кабельной промышленности, и по стандарту на погружной кабель там вся продукция должна быть сертифицирована. Именно во ВНИИКП. Обращаю ваше внимание...*