

КЛОНДАЙК ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

КАК УРАЛЬСКИЕ КОМПАНИИ БОРЮТСЯ С ДЕФИЦИТОМ НА РЫНКЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ

После начала СВО, введения в отношении России санкций со стороны пула западных государств и последовавших за ними заявлений зарубежных нефтесервисников, что они сворачивают российские проекты, крупнейшие предприятия ТЭК вынуждены были экстренно искать альтернативных поставщиков оборудования и услуг. Одним из самых узких моментов оказался выбор новых партнеров, которые согласились бы обслуживать уже закупленные за рубежом агрегаты для работы с ТриЗ, бурения скважин, повышения нефтеотдачи и даже переработки углеводородов. Вместе с прекращением коммерческих взаимоотношений западные партнеры со ссылкой на санкции прекратили гарантийное обслуживание своего оборудования и разорвали логистические цепочки по поставке запасных частей и готовых машин.

СПРЯТАТЬСЯ ЗА САНКЦИИ

По оценкам аналитических и консалтинговых агентств, доля западных нефтесервисных компаний на российском рынке в целом уменьшилась на 4–5%. Стоит отметить, что сокращение присутствия международных нефтесервисных игроков на российском рынке началось в 2014 году, когда США и ЕС ввели секторальные санкции против РФ после присоединения Крыма. За прошедшее время доля российского оборудования в ТЭК выросла с 43% до 62%. И все же отечественные нефтесервисные компании по-прежнему преимущественно используют иностранную технику, что несет определенные риски.

Одним из самых ярких примеров стал конфликт между российским производителем СПГ и американской сервисной компанией. Арбитражный суд ЯНАО в августе наложил предварительные обеспечительные меры в виде ареста денежных средств и имущества российского юрлица с американскими корнями. В общей сложности речь идет о сумме, эквивалентной \$50,7 млн по курсу ЦБ РФ.

Производитель СПГ еще в марте 2023 года направил бывшему партнеру требования вернуть авансовые платежи за детали, которые не были поставлены, в размере \$11 млн; перечислить \$6,5 млн, ранее выплаченные компании за услуги по проведению технического обслуживания оборудования, которое проведено не было; а также компенсировать \$1,45 млн за 12 сухих газовых уплотнений,

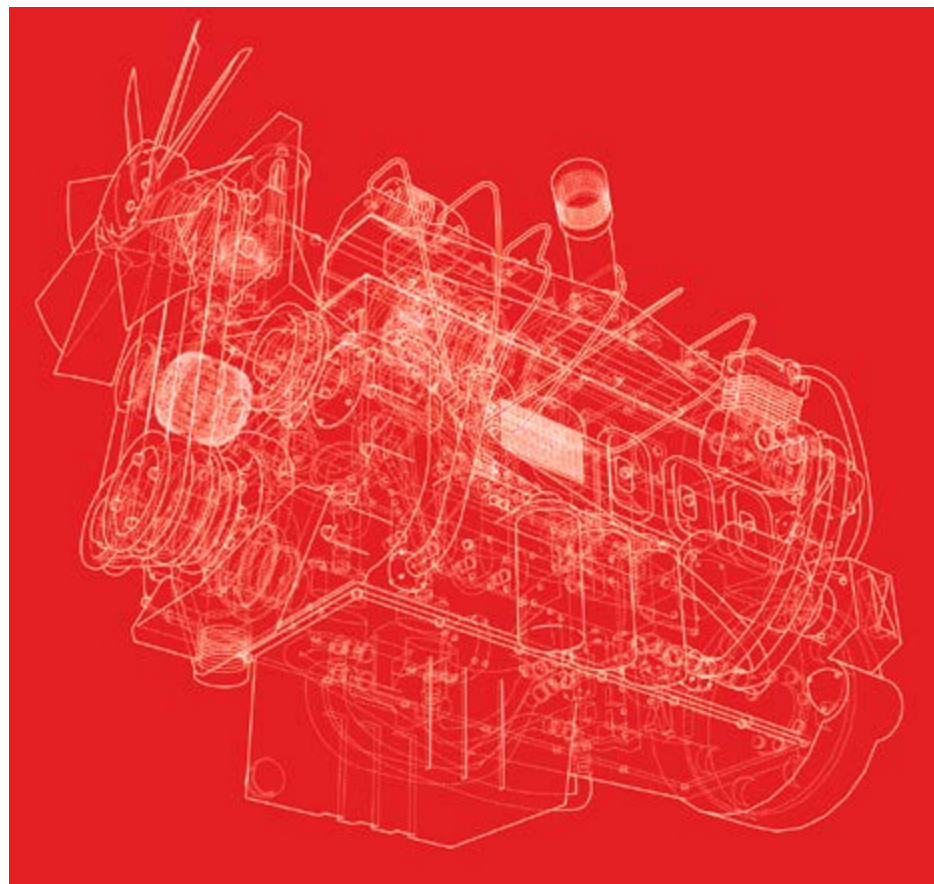
которые были переданы сервисникам для ремонта, но назад в ЯНАО не вернулись. Больше всего средств российский завод потерял на таможенных пошлинах. На счета экс-партнера ушло более \$47 млн, но запчасти и оборудование границы так и не пересекли.

Все эти требования, а также прописанная контрактом компенсация за расторжение договора, добровольно ответчиком исполнены не были. Чтобы предварительный арест счетов и недвижимости продолжал действовать, уже в сентябре производитель сжиженного газа должен подать иск в международный коммерческий арбитраж, работу которого курирует Международная торговая палата. Все это лишь вершина айсберга, ведь даже вернув деньги, компании вынуждены своими силами обслуживать уже закупленное оборудование, брошенное американскими сервисниками.

Здесь на первый план выходят проблемы «параллельного импорта». «Новые игроки» рынка поставок запчастей через третьи страны не дают реальных гарантий качества привозимого ими товара. У большинства нет служб безопасности и отделов контроля качества, которые бы проверяли добросовестность поставщиков и качество «оригинальных запчастей». Псевдооригинальную упаковку можно сделать в России и положить туда дешевый аналог с поддельным клеймом или даже без каких-либо обозначений. В данном случае компании вынуждены работать только с проверенными контрагентами в России, которые берут на себя ответственность за качество ввозимых запчастей.

ПРИОРИТЕТ ДЛЯ «МЕСТНЫХ»

С точки зрения обслуживания уже имеющегося иностранного оборудования и других сервисных работ, а также закупки новых буровых комплексов и двигателей, многие представители топливно-энергетического комплекса России за прошедшие полтора года пересмотрели приоритеты. Они сделали ставку на те компании, которые быстро могут провести ремонты на действующих объектах нефтегазодобычи. Дополнительное преимущество получили сервисники, которые смогли наладить связи с зарубежными компаниями, готовыми в обход имеющихся ограничений поставлять в страну запасные части, необходимые для работы узкоспециализированных машин.



«2022 год внес существенные коррективы в стратегию работы нефтесервисных компаний. Санкционное давление в отношении РФ перекроило рынок, с одной стороны, дав серьезные преимущества для отечественного бизнеса, с другой, отрезав компании от привычных схем закупки запасных частей и комплектующих. Проработка новых логистических цепочек, проверка контрагентов и предлагаемых ими товаров стали одним из основных вызовов для нас», — рассказал генеральный директор Reman-Service Александр Ионов.

Несмотря на то, что почти все дилеры ушли с территории РФ или работают по ограниченному сегменту запчастей, компания с штаб-квартирой в Екатеринбурге продолжает поставлять комплектующие для ТЭК, а также вести сервисное обслуживание. Чтобы оперативно реагировать на запросы своих партнеров, среди которых «дочки» основных государственных компаний по добыче нефти и газа, Reman-Service в круглосуточном режиме поддерживает работу возобновляемого склада запасных частей общей стоимостью порядка 800 млн рублей.

«Единственный нюанс, с которым всем участникам рынка сегодня приходится мириться, — увеличение сроков поставки иностранных запчастей. В данной ситуации важнее стала сама способность компании доставить на место поломки необходимые комплектующие. Мы перевели фокус внимания на развитие внешнеэкономической деятельности и прямого импорта», — отметил Александр Ионов, подчеркнув, что сегодня у компании есть агенты на Ближнем Востоке, которые помогают с европейскими запчастями.

СВОИМИ СИЛАМИ

Чтобы минимизировать зависимость от зарубежных партнеров, отечественные сервисные компании начали выстраивать сотрудничество с российскими производителями, готовыми подстраиваться под требования рынка и браться за новую для них, при этом очень востребованную у нефтяников и газовиков номенклатуру. Но пока эксперты и участники рынка вынуждены признать, что программа импортозамещения не отработана полностью.

Владельцы дорогостоящего импортного оборудования не готовы становиться подопытными, на которых будут обкатывать и исправлять «детские ошибки» новые производители российского оборудования и запчастей. Даже если деталь поменяют им по гарантии, последствия, к которым может привести использование неапробированного оборудования, могут оказаться совершенно непредсказуемыми. В сложившейся ситуации заказчики предпочитают переплатить, подождать подольше, но быть уверенными, что их буровые установки продолжат работать с нужной производительностью.

В условиях ограничения поставок зарубежных запчастей российским компаниям пришлось искать и альтернативные методы «по спасению» вышедшего из строя оборудования. К примеру, широкое применение получил метод лазерного восстановления деталей.



«Благодаря технологии лазерной наплавки мы можем восстановить выведенную из эксплуатации деталь до состояния новой. Как следствие —кратно увеличивается срок эксплуатации запчасти, которая до момента ремонта считалась изношенной. Наши специалисты устраняют сколы, смятие, износ и даже излом изделий, причем габариты деталей в данном случае не имеют существенного значения», — подчеркнул заместитель генерального директора IRS Laser Tech Сергей Бесонов.

Специалисты говорят о кратном увеличении интереса к услугам по восстановлению запчастей со стороны нефтесервисных, горнодобывающих, металлургических компаний. К началу 2023 года IRS Laser Tech удалось обеспечить максимальную загрузку, выйдя на постоянную номенклатуру обрабатываемых деталей.

«Нашими специалистами лазерные технологии отработаны на более чем 1000 деталей импортного оборудования Caterpillar, Cummins, Komatsu, Sandvik и других лидеров рынка. С каждым годом мы расширяем технологические возможности применения лазерной наплавки, упрочнения поверхности металлов и находим новые области применения», — подытожил представитель IRS Laser Tech.

