

Глобальный рост или локальная подстройка?

Какие пути выбирают российские нефтесервисные компании в новых условиях

Для российского нефтесервиса настали золотые времена? Формально это действительно так, глобальные конкуренты покинули рынок, а заказчики и проекты остались. Есть планы разработки месторождений, для реализации которых требуются услуги нефтесервисных компаний. Понятно, что спрос сейчас находится под давлением геополитических факторов, связанных с объемами добычи, но это временный тренд. В таких условиях возникает закономерный вопрос: готовы ли российские игроки освоить рыночные ниши, освобожденные «иностранцами». Об этом рассказали специалисты компании «ПетроИнжиниринг», которая с 2009 года реализует проекты для нефтегазового комплекса.

Плюсы и минусы

Уход крупных зарубежных игроков не стоит воспринимать как однозначно позитивный фактор, — считает Салих Гаджиев, учредитель группы компаний «ПетроИнжиниринг». «С одной стороны, у нас действительно освободились для работы ниши, в которых с иностранцами было невозможно конкурировать. С другой — уход глобальных компаний повлек за собой отток инновационных технологий, специализированного оборудования и ПО, а также инженерного персонала с административными навыками мирового уровня», — говорит он.

Для конкретных российских компаний и проектов это, возможно, и плюс, но для развития рынка в целом — очевидный минус. Чтобы закрыть пробел, местным игрокам необходимо активно работать уже сейчас: развивать и наращивать собственную экспертизу, производить необходимое оборудование, создавать инженерные решения на базе комплектующих российских, белорусских, китайских брендов, анализировать данные по отказам и т. д.

При этом не стоит забывать о заказчиках, у которых год от года растет себестоимость бурения, добычи и переработки. И они хотят получать высокоуровневые нефтесервисные услуги, при этом добиваясь экономии текущих издержек. Сделать это без применения новых технологий и специализированной экспертизы уже невозможно.

Реальный уровень проблемы

Все вышеперечисленное — только вершина айсберга. Корни проблемы уходят гораздо глубже и упираются в причины чисто экономического свойства. В условиях

отсутствия жесткой конкуренции (при наличии того же пула заказчиков и проектов) многие российские компании начинают мыслить локальными категориями и концентрируются на реализации проектов «здесь и сейчас», экономя на разработках, экспертизе и технологических решениях.

Вместо запроса на производство качественных комплектующих, повышение квалификации инженеров, на разработку отечественного ПО рынок генерирует однообразные задачи: найти альтернативные цепочки поставок, переименовать европейские бренды, снизить качество сервиса под бюджет клиента и т. д. Вместо масштабного освоения нефтесервисной отрасли компетентными компаниями формируется тенденция к подстраиванию игроков и заказчиков под локальные условия. К счастью, далеко не все участники рынка действуют в этом русле.

Оптимистичные тренды

На рынке есть и противоположный тренд, в рамках которого российские компании стараются укрепиться на позициях ушедших глобальных игроков и предоставить клиентам аналогичный уровень сервиса. Речь идет не только об оборудовании соответствующего качества, но и о консалтинговой экспертизе, в которой заказчики сейчас нуждаются так же остро, как и в технологичном «железе». «Сегодня к нам все чаще приходят компании с идеями сотрудничества, — комментирует Алексей Гавриков, генеральный директор ООО «ПетроИнжиниринг». — Это поставщики, промышленники, представители заказчиков, которые хотят производить нужное оборудование, модернизировать свои системы, создавать сервис нового уровня. Для этого

им нужна инжиниринговая экспертиза, поддержка технических специалистов, помощь в реализации проектов и т. д. Пока это единичные компании, эксперты и энтузиасты, но именно у них есть шанс стать локомотивом будущего развития рынка».

Фокус на российское производство

Чтобы поддержать этот тренд эффективно удовлетворить спрос, который начинает формироваться, компания «ПетроИнжиниринг» приобрела производственную площадку в Прикамье. Это действующий завод «Промышленной группы Прогрессия» — авторизованного партнера европейского машиностроительного гиганта ABB, который ушел из России в 2022 году. Мощности завода позволяют выпускать 360 единиц высокотехнологичного оборудования в год.

Производственный комплекс занимает площадь в 3 748 кв. метров и представляет собой предприятие полного цикла, оснащенное станками и системами последнего поколения. Это оборудование для металлообработки (включая лазерную резку и гравировку), сварочных работ, шинообработки, лакокрасочные камеры с аппаратами безвоздушного распыления, а также специализированная техника для погрузочно-разгрузочных работ (включая балочные краны в цехах). Завод располагает собственными складскими помещениями для хранения запчастей, сырья и расходных материалов. В обслуживании производственного комплекса задействованы собственные проектно-конструкторские подразделения, служба технического контроля, а также штат высококвалифицированных сборщиков. Всего порядка 100 специалистов.



* В группу компаний «ПетроИнжиниринг» входят ООО «ПетроИнжиниринг» и ООО «Инновационная Сервисная Компания «ПетроИнжиниринг».

ООО «ПетроИнжиниринг» специализируется на реализации проектов любой сложности в сфере комплексного обустройства объектов нефтегазовой, нефтегазоперерабатывающей и нефтехимической отраслей от проектирования и разработки технического задания до ввода объекта в эксплуатацию, включая производство и поставку оборудования, обучение персонала Заказчика и постгарантийное обслуживание.

ООО «ИСК «ПетроИнжиниринг» — интегратор инженерных сервисных услуг в сфере бурения нефтяных и газовых скважин. Компания осуществляет деятельность в нескольких сегментах нефтесервисного рынка: телеметрическое сопровождение наклонно-направленного бурения, сопровождение буровых растворов, цементирование и крепление скважин, долотный сервис, сопровождение гидравлических забойных двигателей (ГЗД) и бурового инструмента, а также отбор керна. Компания имеет филиалы в Козалыме, Усинске и Перми, обособленные подразделения в регионах Урало-Поволжья и Восточной Сибири, собственную научно-исследовательскую лабораторию, а также завод по производству PDC-долот в Самаре, владеет несколькими цехами по ремонту гидравлических забойных двигателей и собственным парком ГЗД. В активе компании свыше 150 инженерных сервисных постов по буровым растворам на месторождениях нефти и газа в России и за рубежом по контрактам с крупнейшими недропользователями и буровыми компаниями.

Потенциал и реализация

«За многолетнюю историю сотрудничества с международной промышленной группой ABB, крупными заказчиками и нефтесервисными компаниями мы накопили большой опыт производства и модернизации оборудования, а наши технические специалисты имеют компетенции для выполнения сложных инженерных задач, — объясняет Роман Жаков, заместитель генерального директора ООО «Промышленная группа Прогрессия». Этот потенциал мы уже начали реализовывать в совместных проектах с ООО «ПетроИнжиниринг».

На данный момент большая часть мощностей завода задействована в производстве оборудования для буровых предприятий, нефтеперерабатывающих и добывающих компаний, организаций ЖКХ. Это системы для приема, трансформирования и распределения электрической энергии: подстанции, блок-боксы и модульные блоки, камеры обслуживания КСО, низковольтные системы распределения и управления (типовые и специализированные). В ближайших планах — наращивание объемов производства бурового оборудования и систем для специфических нужд нефтегазовых компаний.

Замещение импорта — решаемая задача

Любая производственная площадка в России сегодня должна подстраиваться под курс импортозамещения и применять альтернативную продукцию. Завод в Пермском крае сумел эффективно решить эти задачи, заменив европейские комплектующие низкого и среднего напряжения на отечественные. В ряде производственных процессов также используются аналоги белорусского

и китайского производства, не уступающие в качестве «европейцам». «Доля используемого импорта сегодня снижается и уже не превышает 10–20 %, — объясняет Роман Жаков. — А если мы говорим о лакокрасочных материалах, конструктивных элементах и стали, то здесь доля отечественных поставок составляет 100 %».

Сложности или возможности?

Наращивание производственной базы — ресурсоемкий и затратный процесс, однако для некоторых компаний нефтесервисного рынка такой шаг вполне оправдан, поскольку формирует поле для реализации проектов нового уровня. Если раньше такие компании поставляли оборудование и предлагали инжиниринг, то сейчас в этот список добавляется целый ряд проектов: от технического консалтинга до разработки новых модификаций оборудования под конкретного заказчика. При этом сокращается количество посредников, а клиент может реализовать возможности дополнительной экономии затрат, даже если его оборудование производится на заказ. Наличие собственной базы позволяет обеспечить прозрачность хода производственных процессов, контролировать использование сырья, материалов, комплектующих и предлагать рынку оборудование и услуги принципиально нового уровня качества.



Руслан Кебедов

директор по связям
с общественностью
ООО «ПетроИнжиниринг»

