

# НЕФТЕСЕРВИС: АКТУАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ



**Виталий Витальевич САДИКОВ** работает в группе ЧТПЗ с 2002 года. В разные годы возглавлял трубный и нефтесервисный дивизионы группы ЧТПЗ, участвовал в органах корпоративного управления компании. С 2015 года — генеральный директор ГК «Римера» Член Совета Союза производителей нефтегазового оборудования России. Кандидат экономических наук, имеет степень MBA университета г. Эслинген (Германия).

**Группа компаний «Римера»** — дивизион ЧТПЗ, предлагающий предприятиям ТЭК комплексные решения по производству нефтяного оборудования и оказанию сервисных услуг. Группа объединяет производителей комплектующих для строительства трубопроводов (ЗАО «СОТ», MSA a.s.); предприятия российского нефтяного машиностроения (ОАО «Алнас» и ОАО «Ижнефтемаш»); сеть сервисных центров, расположенных в крупнейших нефтедобывающих регионах России. В состав ГК «Римера» также входит ООО «Юганскнефтегазгеофизика» — ключевой игрок на рынке геофизических услуг в Ханты-Мансийском автономном округе и Томской области.

**Генеральный директор ГК «Римера» ВИТАЛИЙ САДИКОВ** о становлении нефтесервисного рынка в России и трудностях, которые необходимо преодолеть для его дальнейшего развития.

**Ред.:** Виталий Витальевич, расскажите, пожалуйста, как складывался рынок независимо-го сервиса УЭЦН в России и что он представляет собой сегодня?

**В.С.:** Начало было положено в 2004 году, когда схема лизинга, проката нефтяного оборудования, в разных интерпретациях была уже достаточно широко распространена в мире. Альметьевский завод нефтяного машиностроения «Алнас» (сегодня входит в ГК «Римера») первым в России начал производство полнокомплектных установок электроцентробежных насосов и первым предложил нефтяным компаниям оказывать сервис собственных установок.

С тех пор пройден большой путь. Трансформировался сам скважинный фонд — в нем произошел массовый переход от глубинно-штанговых насосов (ГШН) к УЭЦН. Объемы и география проката УЭЦН в России неуклонно расширялись. В 2015 году число скважин УЭЦН в прокате превысило 16 тыс. единиц, что составляет 17% от общего количества скважин, оснащенных УЭЦН, и треть всего скважинного фонда УЭЦН, обслуживаемого независимыми нефтесервисными

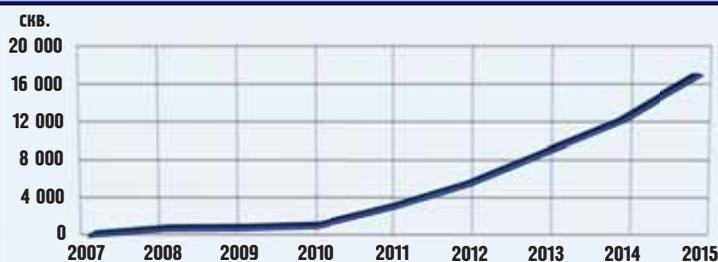
компаниями. Сегодня все крупные российские сервисные компании являются производителями оборудования для механизированной добычи нефти.

**Ред.:** Что способствовало такому динамичному развитию?

**В.С.:** На протяжении последних 10 лет мы наблюдали увеличение объемов, расширение номенклатуры и «глубины» сервисных услуг. Этому способствовали такие факторы, как благоприятная экономическая конъюнктура, доступность кредитных ресурсов, стратегические партнерские отношения между заказчиками и нефтесервисными компаниями. Заключение долгосрочных договоров — на три года — позволило сервисным компаниям устойчиво прогнозировать свое развитие с точки зрения объемов производства оборудования, вывело их на новый уровень взаимоотношений с финансовыми структурами (банками, лизинговыми компаниями).

За счет непосредственного участия в технологическом процессе добычи нефти взаимоотношения сервисных и нефтяных компаний вышли на новый уровень. Нефте-

ДИНАМИКА СКВАЖИН УЭЦН В ПРОКАТЕ



Данные ГК «Римера»

сервисные компании по сути стали младшими партнерами по механизированной добыче нефти.

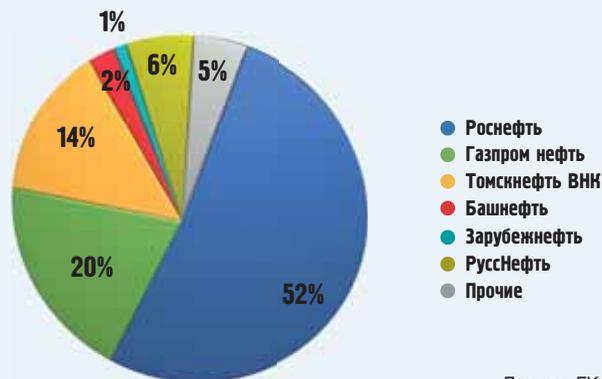
Такая благоприятная ситуация содействовала притоку инвестиций в сервисные технологии и производство нефтепогружного оборудования. Так, с 2010 года группа ЧТПЗ, в которую входит ГК «Римера», инвестировала в техническое перевооружение машиностроительного завода «Алнас» более 2,5 млрд рублей. Средства были направлены на строительство немецкого автоматизированного комплекса Laetpre по изготовлению стержней и отливок рабочих органов УЭЦН, а также на оснащение автоматного и механического цехов японскими обрабатывающими центрами с ЧПУ (производства Mori Seiki) и тайваньскими токарными и фрезерными обрабатывающими центрами с ЧПУ (производства Victor).

**Ред.:** Однако в последнее время активное развитие нефте-сервисного рынка приостановилось. Каковы, на ваш взгляд, причины?

**В.С.:** Основное негативное влияние на экономическое состояние независимых сервисных компаний оказывает действующая схема проката, которая перестала оправдывать себя в условиях нестабильной экономической ситуации, ограниченного доступа к кредитным ресурсам, непрогнозируемого роста цен на материалы и комплектующие, отсрочки оплаты за выполнение услуг до 90 дней, сложившейся структуры проведения тендеров по принципу «наименьшей цены» без учета соотношения «цена-качество» и надежности партнера.

Сегодня сервисные компании лишены оборотных средств и работают на грани рентабельности, что делает затруднительным, если не сказать невозможным, дальнейшее развитие, инвестирование в технологическое перевооружение, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, повышение квалификации персонала и прочее. Тот факт, что более 50% себестоимости в нефтесервисе приходится на человеческие ресурсы, в текущей ситуации накладывает особые обяза-

#### ОСНОВНЫЕ ЗАКАЗЧИКИ УСЛУГ ПРОКАТА УЭЦН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Данные ГК «Римера»

тельства на нефтесервисные компании с точки зрения инфляционных ожиданий персонала и индексации заработной платы.

**Ред.:** Какие вы видите меры для выхода из сложившейся ситуации?

**В.С.:** В первую очередь, необходимо пересмотреть долгосрочные контракты между нефтяными и сервисными компаниями, в которых следует начать учитывать риски последних, связанные с заемными средствами, и уровень инфляции по основным статьям себестоимости производства оборудования и сервисных услуг. Кроме того, требуется начать диалог между заказчиком и исполнителем по формированию прозрачной справедливой цены на оборудование и сервисные услуги.

**Ред.:** Существует ли опыт, на который нефтяные и нефтесервисные компании могут обратить внимание?

**В.С.:** Да, я бы отметил опыт, накопленный трубными компаниями, предприятиями автопрома, другими крупными потребителями металла и их поставщиками. Как человек, в разное время возглавлявший трубный бизнес группы ЧТПЗ, могу сказать, что регулярные встречи с участием первых лиц компаний позволяют оперативно отвечать на актуальные вызовы в отрасли.

Так, в ответ на меняющуюся конъюнктуру рынка «Газпром» и трубные предприятия ввели формулу цены, которая учитывает

стоимость сырья, курсы валют, макроэкономические показатели. Их научно-техническое сотрудничество подкреплено программами, в соответствии с которыми до 2021 года трубные производители проведут более 60 научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Аналогичные партнерские отношения действуют между трубными производителями и поставщиками металла.

Итогом такого всестороннего сотрудничества явилось динамичное развитие российской трубной отрасли, которая к 2015 году инвестировала в переоснащение трубных производств более 400 млрд рублей, обеспечив соответствие своей продукции текущим и перспективным требованиям заказчика и участие в прорывных для страны инфраструктурных проектах — «Сила Сибири», «Южный коридор» и другие.

Положительный пример трубников, учитывающий прозрачность в вопросах ценообразования, программы научно-технического сотрудничества, тесные деловые контакты с участием первых лиц заказчиков и исполнителей, может быть применен нефтяными и сервисными компаниями, что в свою очередь приведет к созданию методики ценообразования на взаимовыгодных условиях, придаст устойчивость, прогнозируемость, доверие отношениям, будет способствовать притоку инвестиций и развитию новых технологий в отрасли, стимулировать новые разработки, расширять сервисные услуги и повышать качество обслуживания. 📄