

Почему оборудование для сейсморазведки от компании «Геоспейс» становится выгодной и надежной альтернативой импорту

■ Воронцов В.В., ООО "Геоспейс Технолоджис Евразия", г. Уфа.

Сейсморазведка остается основным методом поиска нефтегазовых месторождений. Несмотря на стратегическое значение отрасли для государства, большая часть используемого оборудования все еще является импортным, по разным оценкам его доля доходит до 97-98%.

Уход с российского рынка большей части зарубежных производителей и прекращение поддержки поставило перед отраслью задачу поиска надежных отечественных решений.

Стратегия развития минерально-сырьевой базы Российской Федерации до 2050 года прямо предусматривает увеличение доли отечественных высокотехнологичных товаров и услуг за счет обеспечения отрасли геологоразведочным оборудованием российского производства.

За последние годы в России уже проделана большая работа по созданию собственного оборудования для сейсморазведки. В 2024 году была подписана дорожная карта развития направления «Оборудование для геологоразведки» до 2030 года. Она охватывает 27 направлений на суше и шельфе. Часть разработок находится на стадии испытаний и опытной эксплуатации, но значительное количество ключевых видов оборудования уже доведено до серийного производства.

Существующие меры государственной поддержки делают закупку российского оборудования не только более надежным, но и экономически рациональным решением для геологоразведочных компаний.

Российские геофоны и полевое оборудование: от серийного выпуска к новым разработкам

Производство ключевых полевых компонентов является не менее важной задачей, чем разработка и выпуск отечественных систем регистрации данных и вибрационных источников.

Срок службы полевого оборудования существенно меньше, чем у электронной части сейсмостанций.

Возможность сервисного обслуживания и замены геофонов и приемных линий позволяет продлить жизненный цикл используемых сейсмостанций до насыщения рынка отечественными системами.

Серийное производство геофонов освоено ограниченным кругом предприятий в мире: SerceI, INOVA и ряд китайских производителей. В России данной компетенцией обладает компания «Геоспейс Технолоджис Евразия», осуществляющая полный цикл производства геофонов GS-20DX, низкочастотных геофонов серии GS-ONE и всенаправленных геофонов для донных станций. Качество продукции подтверждается экспортными поставками для американской корпорации Geospace Technologies, которая до 2024 года владела российским предприятием и после ухода с российского рынка продолжает закупку этой продукции.

В настоящее время Геоспейс является на 100% российской компанией. На предприятии полностью локализован выпуск «американских» геофонов и при поддержке Минпромторга ведется разработка новых продуктовых линеек,



учитывающих в первую очередь потребности российских заказчиков.

Помимо геофонов, на предприятии выпускается телеметрический кабель ST+, сейсмокабели в сборе для сейсмостанций Sercel 428XL / 508XT, а также различные виды комплектующих для приемных линий и полевого оборудования.

Предприятие активно сотрудничает с российскими разработчиками сейсморазведочного оборудования для обеспе-

чения совместимости и надежности элементов российских систем регистрации.

Конкуренция с Китаем и дополнительные преимущества российской продукции

После ухода западных компаний основными конкурентами российских производителей геофизического оборудования стали китайские поставщики. Их сильная сторона очевидна: низкая цена.



Именно поэтому китайская продукция часто воспринимается заказчиками как базовый ориентир для сравнения.

Недавние события показали, насколько быстро может меняться геополитическая и внешнеэкономическая ситуация. Еще недавно западные поставщики считались надежными партнерами, однако после их ухода российские заказчики столкнулись с прекращением поставок оборудования и его поддержки. В отношении Китая также нельзя полностью игнорировать внешние риски. В 2024 году сложности с проведением платежей в Китай на несколько месяцев серьезно затруднили импорт оборудования. И сегодня, несмотря на дружественный характер отношений, далеко не все китайские банки готовы принимать оплату за продукцию, связанную с санкционными рисками.

Иными словами, даже при привлекательной цене китайской продукции вопросы оплаты, сроков поставки и предсказуемости исполнения сделки остаются факторами неопределенности.

Российская продукция, выпускаемая Геоспейс, изготавливается преимущественно из российских материалов и в значительно меньшей степени подвержена рискам, связанным с международными платежами, логистикой и доступностью сервисного обслуживания.

Локализация производства и государственная поддержка промышленности позволяют Геоспейсу предлагать продукцию российского происхождения по ценам, сопоставимым с предложениями китайских поставщиков. При этом заказчик получает дополнительные преимущества, связанные с российским происхождением оборудования, в первую очередь возможность использования налоговых льгот и льготного финансирования.

Налоговые льготы

Использование российского оборудования поддерживается государством не только через промышленную политику, но и через конкретные экономические механизмы, которые дают заказчику дополнительный финансовый эффект при его приобретении. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 20.07.2023 № 1937-р утвержден перечень российского высокотехнологичного оборудования, расходы на приобретение которого могут учитываться при формировании первоначальной стоимости основного средства с применением коэффициента 2. Говоря простыми словами, это означает следующее. В бухгалтерском учете оборудование отражается по фактической цене закупки, а повышающий коэффициент применяется для целей налогового учета. За счет этого увеличивается сумма амортизации, которая относится на расходы при расчете налога на прибыль. В результате уменьшается налогооблагаемая прибыль и снижается сумма налога на прибыль. При действующей общей ставке налога на прибыль 25% дополнительный эффект от применения коэффициента 2 может составить до 25% от цены покупки оборудования за период его срока службы. При этом важно понимать, что речь идет именно о налоговом учете. Балансовая прибыль по данным бухгалтерского учета не снижается.

Льготные механизмы финансирования закупок

Дополнительным преимуществом российского оборудования является возможность использования льготных механизмов финансирования его закупки. Для геологоразведочных компаний это особенно важно, поскольку полевое оборудование требует значительных



единовременных вложений, а экономический эффект от его использования распределяется на несколько сезонов работ.

При приобретении российского оборудования в лизинг возможно получение займа на уплату первоначального взноса по договору лизинга под **1% годовых**. Такой заем предоставляется в рамках мер государственной поддержки промышленности через **Фонд развития промышленности**, действующий при поддержке **Минпромторга России**.

Получение льготного займа под низкий процент может быть интересно и финансово устойчивым заказчиком, которые обычно используют для закупки собственные средства.

В условиях высокой ключевой ставки размещение собственных средств, зарезервированных на закупку оборудования, на банковском депозите позволяет получить дополнительный процентный доход.

Гарантийная и негарантийная сервисная поддержка

Для геологоразведочных компаний вопрос сервисной поддержки имеет особое значение из-за короткого полевого сезона. В случае неисправности или повреждения оборудования в период

активных работ любая задержка с ремонтом или гарантийной заменой может привести к нарушению производственного графика и значительным финансовым потерям.

Преимущество локального производителя в том, что сервисная поддержка может быть организована быстро и с минимальным логистическим плечом. Наличие в России производственной площадки, запаса материалов, комплектующих и готовой продукции позволяет оперативно реагировать на обращения заказчика, проводить диагностику, выезжать в поле, заменять оборудование и устранять неисправности без длительного ожидания поставок из-за рубежа.

Реновация имеющегося оборудования

Значительная часть конкурсной документации на проведение геологоразведочных работ содержит жесткие требования к возрасту используемого оборудования. При этом основная часть сейсмостанций и полевого оборудования, эксплуатируемых сегодня в России, была поставлена еще в период активного присутствия на рынке западных производителей. В результате соблюдение формальных требований к возрасту оборудо-

вания во многих случаях становится затруднительным или невозможным, даже если оно сохраняет работоспособность и пригодность к эксплуатации.

Выходом из этой ситуации становится реновация оборудования в заводских условиях. Такой подход позволяет продлить срок службы имеющегося парка, привести его в соответствие с формальными требованиями конкурсной документации и одновременно снизить капитальные затраты заказчика. Реновация включает разборку оборудования, диагностику, замену кабелей, корпусов, разъемов и других изнашиваемых элементов, а также финальное тестирование готовой продукции.

Этот подход применим как к пассивному полевому оборудованию, так и к телеметрическим модулям систем типа **Sercel 428XL / 508XT** и кабельным звеньям. Объем выполняемых работ позволяет в необходимых случаях выполнить требования по локализации и достаточной доле переработки продукции, то есть выпустить обновленное оборудование с новой датой выпуска.

Стоимость реновации зависит от фактического состояния оборудования заказчика, но, как правило, составляет **около 50% от цены нового оборудования.**

Выводы

- Российское оборудование для сейсморазведки сегодня является не только инструментом импортозамещения, но и практическим способом снижения издержек геологоразведочных компаний.
- Российские производители в состоянии обеспечить цены, сопоставимые с продукцией китайских поставщиков.
- Приобретая отечественную продукцию, заказчик получает дополнительные

преимущества за счет налоговых льгот, льготного финансирования, более предсказуемой логистики и оперативной сервисной поддержки.

- Наличие в России собственного производства геофонов, кабелей, комплектующих и средств реновации позволяет продлить срок службы уже используемого парка оборудования и снизить зависимость от внешних поставщиков.

- В совокупности это делает российскую продукцию не только более надежным, но и более экономически рациональным выбором для геологоразведочной отрасли.

Подробнее об авторе



Воронцов
Владимир Викторович

генеральный директор
ООО "Геоспейс
Технолджис
Евразия"