

бометров в сутки высоконапорные погружные электроцентробежные насосы для добычи нефти и воды. И этот список не является, к сожалению, исчерпывающим.

Частое нарушение сроков и комплектности поставок, большая металлоемкость и габариты, а также слабая автоматизация

Подобная ситуация сложилась и на российских трубных заводах. Нефтегазопроводные трубы изготавливаются на основе многочисленных технических условий, многие из которых не прошли широких промышленных испытаний. Уровень исходных технических требований в ТУ ориентирован на возможности конкретного изготовителя.

Пришло время разрабатывать и внедрять национальные


стандарты трубной продукции. Постоянный рост требований к надежности и безопасности промышленных трубопроводов ведет к необходимости применения высококачественных и коррозионно-стойких труб, изготавливаемых по новым технологиям из современных марок стали.

В этом плане хороший пример подает группа ЧТПЗ, которая ведет активную работу с нефтяниками, в частности, активно подбирает и испытывает на месторождениях новые высококачественные и коррозионно-стойкие трубы, изготовленные по новым технологиям из современных марок стали.

В последние годы нефтяникам предлагается немного продукции с принципиально новыми техническими решениями, а для удовлетворения потребностей нефте-

газодобывающих предприятий необходимо осваивать серийное производство новых видов.

В заключение необходимо отметить, что в современных условиях мало просто изготавливать оборудование и поставлять его потребителю. Сегодня необходимо обеспечивать полный комплекс мероприятий, начиная от проектирования оборудования в соответствии с требованиями заказчика и обучения специалистов до его монтажа и последующего гарантийного обслуживания.

Россия располагает огромным научным и творческим потенциалом в области машиностроения и трубного производства, а соответственно, есть все предпосылки для того, чтобы отечественные производители стали полноправным конкурентным партнером международного рынка нефтегазового оборудования. 

В ЦЕНУ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ — ИНВЕСТИЦИОННУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ

Одним из инструментов повышения эффективности деятельности нефтегазового сервиса на рынке России является выделение сервисных подразделений из состава вертикально интегрированных нефтяных компаний.

Исторически ССК создалась в новом качестве как независимый игрок, на базе активов ВИНК — это активы по эксплуатационному бурению, ремонту скважин в ХМАО, в Поволжье, в Томской области — и на базе геологоразведочных предприятий Восточной Сибири, Томского региона. И дальнейшее развитие ССК как самостоятельного игрока на рынке сопровождалось целенаправленной работой по повышению эффективности действий и качества оказываемых услуг.

Повысилась устойчивость компании, так как ССК работает в различных регионах и предлагает как комплекс услуг в целом, так и отдельные виды в частности (см. «ССК: основные виды услуг»).

Комплексный подход позволяет достигать гораздо большего эффекта по увеличению коммерческих скоростей. Потому в течение последних пяти лет нами и были достигнуты значительные результаты по повышению эффективности. Тому пример — сотрудничество с «Салым Петролеум Девелопмент», где мы сократили сроки строительства с 30 суток в среднем до семи.

Хочу обратить внимание на то, что каждый год мы все равно достигаем повышения эффективности, увеличиваем коммерческую скорость, пусть все же не такими высокими темпами. Сказался опыт взаимодействия с компанией Shell:



АЛЕКСЕЙ КАНАШУК
Заместитель генерального директора по маркетингу, Сибирская сервисная компания

КАНАШУК
Алексей Николаевич

ССК: основные виды услуг

- Бурение скважин**
 - Разведочное бурение на нефть и газ
 - Эксплуатационное бурение на нефть и газ
 - Вертикальные, наклонно-направленные и горизонтальные скважины большой протяженностью
- Ремонт скважин**
 - Текущий ремонт скважин (РС)
 - Капитальный ремонт нефтяных и газовых скважин (НРС)
- Цементирование скважин**
- Буровые растворы**
 - Разработка программ по буровым растворам
 - Сопровождение буровых растворов
 - Системы очистки
- Зарезка боковых стволов**
- ННБ**
 - Телеметрия
 - Долотный сервис
 - Забойные двигатели

Доходная деятельность компании по видам предоставляемых услуг



постоянные объемы работ, цена, которая ежегодно индексировалась, порой даже вне зависимости от качества работы сервисной компании.

В настоящее время оснащенность российских нефтесервисных компаний значительно проигрывает иностранным конкурентам

Соответственно, когда это происходило внутри одной компании, то снижало требовательность к качеству проведения работ, да и, собственно, сама сервисная компания не особо это все стремилась отшлифовывать.

На базе лидеров нефтесервиса России при государственной поддержке возможно формирование и развитие высокотехнологичных российских холдингов

Поэтому, когда ССК стала независимой, естественно, правила игры поменялись. Мы столкнулись с тем, что контракты в основном короткие, годовые, и вот в данный момент низкие посткризисные цены не позволяют в полной мере провести программу обновления и морального перевооружения оборудования компании.

Пока же механизмом по переоснащению активов являются долгосрочные договоры и включение инвестиционной составляющей в стоимость услуг

Тем не менее, в 2011 году в ССК запущена программа обновления и модернизации парка производственного оборудования, которая направлена на повышение качественных характеристик, так как резервы по повышению коммерческих скоростей за счет технологии на имеющемся оборудовании практически исчерпаны и поэтому необходимо приобретать уже совершенно новое оборудование, которое позволит внедрять новые технологии (см. «ССК: программа обновления и модернизации»).

ССК: программа обновления и модернизации

| Буровые установки | |
|------------------------|-----------|
| Тяжелые (>250 т) | 21 |
| Средние (200-250 т) | 19 |
| Легкие (<200 т) | 49 |
| * включая мобильные | 7 |
| * с дизельным приводом | 38 |
| Итого | 89 |



| Подъемные агрегаты | |
|--------------------|-----------|
| А-50 | 4 |
| УПА60А, УПА 60/80 | 19 |
| АПР60/80, АПР80 | 11 |
| ПАП-60/80, 1БА-15 | 4 |
| Кремко 80 | 11 |
| Кремко 600 | 4 |
| Кардвэлл KB-210В | 3 |
| Нупер LTO-350 | 3 |
| IRI-60 | 1 |
| Итого | 60 |



мы поняли, как нужно организовывать процесс работы. При этом повышение производственных показателей достигается не в ущерб безопасности проведения работ, их качеству и технологичности.

Это и пример «Юганскнефтегаза», где за последние годы мы увеличили коммерческую скорость практически в 1,5 раза, при этом стоимость метра проходки

выросла совсем незначительно в долларовом выражении, практически всего на 3% за эти годы, а если учитывать инфляцию, то, по сути, произошло снижение стоимости работ.

При этом, конечно, вспоминается время, когда ССК находилась в рамках вертикально интегрированной нефтяной компании. Какие были плюсы для компании сервисной? Это — стабильные и



Хотелось бы сказать, что в настоящее время оснащенность российских нефтесервисных компаний значительно проигрывает иностранным конкурентам, и в связи с этим мы считаем, что на базе лидеров нефтесервиса России, таких компаний, как БКЕ, ССК, при государственной

поддержке возможно формирование и развитие высокотехнологичных российских нефтесервисных компаний.

Механизмом по переоснащению активов, по нашему мнению, является заключение долгосрочных договоров и включение инвестиционной составляющей в

стоимость услуг, которая, конечно, должна обсуждаться с заказчиками, должна быть прозрачной, и заказчики должны понимать, что за эту инвестиционную составляющую они получают от подрядчика, но, тем не менее, работа в этом направлении должна вестись. ■

РОСТЕХНОЛОГИИ: ЦЕНТР НЕФТЕГАЗОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ



ИНСАФ САЙФУЛЛИН
Генеральный директор
ОАО «Нефтегазавтоматика»

Основная задача госкорпорации — содействие инновационному развитию предприятий и отраслей промышленности путем привлечения тех-

Центр: разработка и реализация инициативных инновационных проектов НИОКР

нологий военно-промышленного комплекса для развития гражданских отраслей.

Центр: выполнение НИОКР по заявкам ВИНК с привлечением предприятий корпорации

Корпорация была создана в 2007 году, в настоящее время более 2 тыс. предприятий входят в ее состав, из них около 600 — чисто дочерние предприятия. Есть достаточно хороший научный потенциал — это 220 научно-иссле-

довательских организаций и конструкторских бюро.

Какова сегодня ситуация с участием предприятий «Ростехнологий»? К сожалению, наши предприятия сейчас поставляют только около 10% закупаемой продукции для нефтегазового комплекса. Наибольший объем — это газотурбинная техника, нефтегазовое оборудование на втором месте. Общий ежегодный объем — около 13 млрд рублей (см. «Объемы поставок продукции...»).

Но потенциал, на наш взгляд, большой. Если исходить из того, что объем рынка нефтегазового машиностроения — около 120 млрд рублей, то наши предприятия могли бы удовлетворить спрос на этом рынке на 70%. В целях реализации потенциала корпорация сформировала программу инновационного развития и реализует подписанные соглашения с нефтегазовыми компаниями.

Программу инновационного развития предполагается выполнить в два этапа, до 2020 года. Цели — достижение 70% высокотехнологичной продукции и завоевание лидирующих позиций по ряду технологических направлений.

Объемы большие, источников финансирования, на мой взгляд, достаточно — около 1 трлн рублей. Это деньги, которые, по существу, выделяются в рамках госзаказа для наших оборонных предприятий, в том числе. На НИОКР, на создание новой инновационной техники будет выделяться почти половина этих денег (см. «Объем и источники финансирования программы...»).

Что касается конкретных соглашений с нашими нефтегазовыми компаниями, то, к сожалению, пока в их рамках конкретная поставка нашей инновационной продукции не очень большая, поскольку общий объем не превышает 4 млрд рублей из 12,7 млрд.

Буквально несколько недель назад был подписан долгожданный приказ о создании Центра нефтегазовых технологий, которому поручено оказание содействия в развитии инновационного производственного потенциала организаций, производящих нефтегазовое оборудование, и содействия организациям корпорации в адаптации к требованиям компаний топливно-энергетического комплекса.

В настоящее время сформирована база данных по продукции предприятий, выпускающих высокотехнологичное нефтегазовое оборудование, и одновременно идет накопление массива данных по потребностям уже нефтяных и газовых компаний.

Что сделано Центром нефтегазовых технологий за этот период? Мы предложили организовать ли-