

# БЕЛАЯ СКВАЖИНА: НОВЫЙ СТАНДАРТ НЕФТЕДОБЫЧИ

ИНТЕРВЬЮ  
**ВЛАДИМИР КОНОНОВ**  
Исполнительный директор  
группы компаний  
«Римера»



«Белая скважина» — уникальный для российского рынка ТЭК проект, реализуемый совместно трубным и нефтесервисным дивизионами группы ЧТПЗ. Проект предусматривает комплексный подход к нефтедобыче, объединяющий подбор, производство, поставку оборудования, его сервисное обслуживание на весь период эксплуатации и обучение персонала. О конкурентных преимуществах нефтесервисного дивизиона ЧТПЗ рассказывает Владимир КОНОНОВ, исполнительный директор группы компаний «Римера».

**Ред.:** Владимир Вячеславович, какое бы определение вы дали термину нефтесервис?

**В.К.:** Нефтесервис — это вся активность, связанная с топливно-энергетическим комплексом, начиная от разведки и сейсмики бурения, добычи и заканчивая текущими капитальными ремонтами скважин. Дальше он делится на достаточно четкие сегменты: все, что связано с исследованием до бурения, бурение и, наконец, промышленная и постпромышленная эксплуатация. «Римера» работает непосредственно в сегменте промышленной эксплуатации скважин: геофизика, спуск оборудования, эксплуатация этого оборудования, текущие капитальные ремонты, сервис площадки и так далее.

**Ред.:** А производство нефтесервисного оборудования можно отнести к этому понятию?

**В.К.:** Однозначно. Конечному потребителю нужно, по большому счету, не просто железо и даже, может быть, не услуга как таковая. Основная задача нефтяных компаний — добыть нефть с наименьшими затратами. И как раз в этой цепочке участвуют все, начиная от НИОКР, производителя оборудования, который также влияет на эффективность, на КПД. В этом смысле мы считаем, что «Римера» — уникальный отечественный игрок, потому что мы имеем возможность повлиять на данный процесс как с точки зрения железа, его качества, характеристик, так и с точки зрения его эксплуатации. И все это направлено на то, чтобы снять головную боль нефтяных компаний по подъему нефти. Мы уверены, что наше конкурентное преимущество заключается как раз в предложении комплексно решить проблему клиента.

**Ред.:** За счет чего «Римере» удается формировать комплексные предложения?

**В.К.:** В первую очередь, за счет предприятий, которые входят в группу компаний. По сути, в России аналогичного набора активов больше нет ни у кого: в группу компаний «Римера» входят два завода нефтяного машиностроения — «Алнас» и «Ижнефтемаш»; два предприятия по выпуску магистрального оборудования — уральский завод «СОТ» и чешский MSA; сеть сервисных предприятий — «Римера-Сервис», охватывающая основные нефтедобывающие регионы страны, а также «Юганскнефтегазгеофизика», оказывающая услуги по геофизическому исследованию скважин. Набор активов нашей компании точно выстраивается в философию комплексного предложения. Практически любой нефтегазовый проект во взаимодействии с группой ЧТПЗ, одним из крупнейших игроков на трубном рынке, может быть нами реализован.

**Ред.:** Пожалуй, лучше всего комплексность услуг «Римеры» демонстрирует проект «Белая скважина». Расскажите, пожалуйста, о нем подробнее...

**В.К.:** Проект «Белая скважина» — это интегрированный подход к нефтесервису, который включает подбор, производство и поставку погружного оборудования с учетом условий и конструктивных особенностей скважин, а также его сервисное обслуживание на весь период эксплуатации и обучение персонала. Это целая философия: от взаимодействия с партнерами до взаимодействия компании с окружающий средой.

Для каждой скважины подбирается и изготавливается индивидуальное оборудование, вследствие чего

обеспечивается равноресурсная работа всей подвески, снижается количество отказов, вызванных выходом из строя одного из элементов погружного оборудования, увеличиваются межремонтный период и наработка на отказ. Таким образом, клиент не просто получает лучшее оборудование, а именно то оборудование, которое ему необходимо в каждом конкретном случае. «Белая скважина» фактически позволяет снять головную боль клиента, начиная с выбора оборудования и заканчивая его изъятием из скважины. Заказчику остается только подсчитывать баррели.

**Ред.:** Какие предприятия группы принимают участие в работе над проектом «Белая скважина»?

**В.К.:** В проекте принимают участие четыре предприятия трубного и нефтесервисного дивизионов ЧТПЗ. Первоуральский новотрубный завод, в частности, изготавливает особо прочные насосно-компрессорные трубы. Машиностроительный завод «Алнас» занимается разработкой и производством насосных установок с использованием полимерных материалов, позволяющих увеличить срок эксплуатации оборудования. «Ижнефтемаш» отвечает за производство коррозионно- и износостойких глубинных штанговых насосов и специального оборудования. «Римера-Сервис» осуществляет поставки патрубков, переводников, клапанов, ремонт и сервис оборудования.

**Ред.:** Как можно описать механику комплексного сервиса?

**В.К.:** Вначале в рамках комплексного сервиса скважины клиента проходят соответствующий аудит, по итогам которого складывается понимание условий добычи на конкретной скважине, осложняющих добычу факторов, таких как наличие солей, механических примесей и т.д. Зная эти обстоятельства и максимальную экономическую эффективность, которую можно достигнуть, под скважину подбирается оборудование. После производства и установки оборудования осуществляется его сервис. Широкая география присутствия сервисных центров «Римеры-Сервис» дает возможность эффективно реагировать на запросы клиентов.

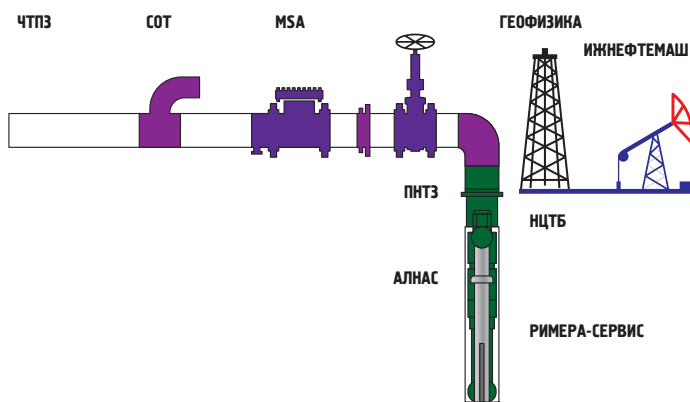
**Ред.:** Каких результатов «Белая скважина» позволяет добиться нефтяным компаниям?

**В.К.:** За счет эффективного подбора, производства и сервиса специальных комплектов электропогружного оборудования и насосно-компрессорных труб под осложненный фонд скважин обеспечивается синхронное увеличение наработки на отказ по всей подземной части. Это дает возможность снизить количество спуско-подъемных операций и ремонтов и сопутствующие им затраты и, соответственно, увеличить добычу. В среднем реализация проекта сокращает простои до 20 суток на скважину. Примерный экономический эффект при подборе, поставке и сервисе полнокомплектной установки составляет до 3 млн рублей за три года на одной скважине.

**Ред.:** Где сегодня реализуется проект и какие результаты демонстрирует?

**В.К.:** На сегодняшний день мы запустили опытно-промышленные испытания на семи скважинах в России.

**В ПРОЕКТЕ «БЕЛАЯ СКВАЖИНА» УЧАСТВУЮТ ЧЕТЫРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ТРУБНОГО И НЕФТЕСЕРВИСНОГО ДИВИЗИОНОВ ЧТПЗ**



На пяти из них наработка на отказ уже как минимум вдвое превысила средние сроки. А надо понимать, что срок безотказной работы оборудования прямо пропорционален выгоде нефтяников, так как главным минусом ремонта или замены является полная остановка нефтедобычи на несколько недель. Испытания в крупнейших нефтяных компаниях России продолжаются, с «Томскнефтью» достигнута договоренность о расширении сотрудничества по данному проекту в 2015 году, компания «ЛУКОЙЛ — Западная Сибирь» также заинтересована в дальнейшем развитии партнерских отношений по «Белой скважине». К проведению опытно-промышленных испытаний проявляют интерес и потребители из стран СНГ.

**В среднем реализация проекта «Белая скважина» сокращает простои до 20 суток на скважину**

