



МЕХАНИЗИРОВАННАЯ ДОБЫЧА '2011

**ВАДИМ ТРИФОНОВ**  
Руководитель службы сервисного обслуживания ООО НПФ «ПАКЕР»

# ПАКЕР: ИЗМЕНИТЬ ЦЕНОВУЮ ПОЛИТИКУ

Развитие российского нефтесервисного рынка ставит перед его участниками — прежде всего, производителями оборудования и сервисными компаниями — новые задачи.

Нефтегазодобывающие компании уже не устраивает простое решение проблемы обеспеченности тем или иным дополнительным оборудованием для механизированной добычи.

На первый план выходит комплексное решение актуальных проблем нефтедобычи, включающее в себя индивидуальный подбор оборудования к конкретным условиям эксплуатации, гибкие варианты его поставки, инженерное сопровождение. Ключевой проблемой, мешающей развитию такого подхода, становится сложившаяся ценовая политика.



**К**лючевым требованием, которое сегодня предъявляется к нефтесервисным компаниям со стороны неф-

фтесервисных компаний, которые предоставляют именно решение проблем. К сожалению, многие российские предприятия страдают тем, что просто поставляют оборудование. В то же время, к счастью, ситуация в последние годы меняется.

Поэтому нефтесервисные компании должны иметь и штат высокопрофессиональных инженеров, которые могут справиться с проблемами заказчиков, и надежное оборудование, которое позволит качественно решать поставленные задачи.

Какое же дополнительное оборудование способно повысить

эффективность механизированной эксплуатации скважин?

Я сейчас не говорю о насосных установках, потому что о них говорилось уже достаточно много. Это пакеры, якоря для эксплуатации электроцентробежных насосов (УЭЦН), штанговых глубинных насосов (УСШН), винтовых насосов (УШВН). Это также клапаны для промывки самих насосов, лифтов и перепуска газожидкостных смесей. Это инструменты для автономного оставления оборудования в скважине и последующего его извлечения. И это различные безопасные разъединители (муфты, переводники).

## Нефтегазодобывающему предприятию необходимо решение актуальных проблем нефтедобычи, а не просто поставка оборудования

тегазодобывающих предприятий, является решение актуальных проблем нефтедобычи, а не просто поставка оборудования. Такой подход, кстати, является отличительной чертой иностранных

Структура службы сервисного обслуживания



## All Inclusive

На сегодняшний день существуют четыре способа поставки подземного оборудования для механизированной добычи. Первый способ, самый примитивный, — это просто продажа насосных установок, а также продажа дополнительного оборудования, тех же пакеров и т.д.

Второй заключается в прокате насосных установок и продаже дополнительного оборудования. Третий способ уже больше похож на сам сервис — это прокат насосных установок и прокат дополнительного оборудования, причем прокат осуществляется разными подрядными организациями.

И четвертый способ, с наивысшим уровнем сервиса, — прокат насосного и дополнительного оборудования с инженерным сопровождением осуществляется в комплексе одной организацией. Нужно отметить, что существует более высокая ступень сервиса, когда эта же организация наряду с прокатом проводит еще спуск и извлечение оборудования. Для заказчика это вообще идеальная схема.

Наша компания работает по всем четырем вышеперечисленным схемам. По четвертому варианту мы работаем с компаниями «Новомет-Сервис», «Борец», АЛНАС. Если посмотреть на количество продаж, то мы продаем оборудование для механизированной добычи тысячами штук. Но при этом в долгосрочном прокате находится лишь порядка 200 компоновок.

### **Ценовой барьер**

Что же мешает активному внедрению схемы долгосрочного проката дополнительного оборудования при механизированной эксплуатации скважин? Несмотря на то, что данная схема очень выгодна заказчику, так как она не требует одновременного привлечения больших финансовых ресурсов на закупку оборудования (оплата производится по фактически отработанному времени), низкие расценки на аренду не позволяют активно расширять данную сферу услуг.

Какими бы мягкими и пушистыми ни были производители оборудования и подрядчики, если не будет нормального финансирования, качественно производить оборудование и предоставлять инженерные услуги они не смогут. Проблема очень серьезная.

Считаю целесообразным предложить Экспертному совету по механизированной добыче нефти включить в резолюцию по итогам данной конференции отдельный пункт о необходимости составления методики расчета стоимости суток проката дополнительного оборудования для механизированной добычи.

Пусть эта методика будет носить рекомендательный характер, но при обсуждении договор-

### **Вопросы из зала**

#### **ИЛЬДАР ГАРИФУЛЛИН, начальник добычи нефти и газа ООО «Башнефть-Добыча»:**

Кто-нибудь, кроме вашей компании, осуществляет подобные услуги по прокату пакерного оборудования в России?

**В.Т.:** До 2010 года основным был краткосрочный прокат на технологические операции. Его осуществляют достаточно много компаний. С 2010 года начала развиваться услуга долгосрочного проката пакеров при насосной эксплуатации скважин. На сегодняшний день мне известны максимум три компании, которые предоставляют эту услугу.

ных отношений между заказчиком и подрядчиком она позволит более объективно подойти к данному вопросу и работать на взаимовыгодных условиях. Мы, со своей стороны, всячески поможем эту методику разработать.

### **Сервис пакерного оборудования**

Служба сервиса нашего предприятия была создана в 2008 году. Ее главная цель — предоставление качественных услуг, находясь непосредственно в регионах работы нефтегазодобывающих и нефтесервисных компаний.

В соответствии с данной задачей были созданы сервисные центры в городах Нижневартовск, Сургут, Нягань, Муравленко, Новый Уренгой, Октябрьский, Ленингорск, Саратов, а также представительство в Ижевске (см. «Структура службы сервисного обслуживания»). Кстати, сервисный центр в Саратове мы закрываем из-за нерентабельности. К сожалению, происходит и такое.

Услуги, которые мы оказываем, — это подбор оборудования к конкретной скважине, инженерное сопровождение его внедрения, прокат (аренда) пакерного и клапанного оборудования, его ремонт, услуги по аудиту оборудования в ремонтных мастерских заказчика, когда наши специалисты по инициативе заказчика выезжают на осмотр и выдают рекомендации по дооснащению самого участка и совершенствованию технологий ремонта пакеров.

Также проводим обучение персонала заказчиков работе с оборудованием. На сегодняшний день в стенах завода обучение уже прошли специалисты из 23 компаний.

Если по продажам оборудования мы работаем примерно с 250

компаниями ТЭК России и стран СНГ, то по сервису эта цифра составляет 30 компаний. Наряду с российскими компаниями мы также работаем с иностранными, в частности, с Halliburton, Schlumberger.

Нельзя сказать, что их собственное оборудование хуже, но по соотношению цена–качество мы

### **Несмотря на то, что форма длительного проката пакерно-клапанного оборудования наиболее выгодна нефтяникам, низкие расценки на прокат не позволяют активно расширять данный вид услуг**

выигрываем. Поэтому данные компании тоже берут у нас пакеры на прокат. Это, в основном, пакеры для боковых стволов.

### **Способ поставки оборудования с наивысшим уровнем сервиса — прокат насосного и дополнительного оборудования с инженерным сопровождением, комплексно осуществляемый одной организацией**

Если говорить о перспективах развития нефтесервиса вообще и сервиса пакерного оборудования в частности, то я вижу их в объединении усилий с целью предоставления комплексного решения задач нашим заказчикам и в изменении ценовой политики.

Ведь ее кроме нас никто не изменит: ни правительство, ни департаменты материально-технического снабжения нефтегазовых компаний. У них совершенно другая задача — снижать затраты на приобретение оборудования. А нам — инженерам, специалистам — стоит в этом направлении поработать. 📌