



НИКОЛАЙ ПЕКАРНИКОВ: КАЧЕСТВЕННЫЙ СЕРВИС НЕ БЫВАЕТ ДЕШЕВЫМ



За прошедший год ОАО «Ойлпамп Сервис» много сделало для того, чтобы поднять качество своих услуг. И в первую очередь, компания развивала направление, связанное с усилением влияния квалификации персонала на качество. «Ойлпамп Сервис» — независимая сервисная компания и поэтому не может воспользоваться преференциями, которые есть у нефтесервисных предприятий, аффилированных с заводами-изготовителями. У нее один путь — развивать ремонтные технологии и расширять номенклатуру сервисных услуг.

И хотя в посткризисном состоянии все участники рынка испытывают финансовые затруднения, никто своих позиций упускать не собирается.

«Ойлпамп Сервис» смотрит в будущее с оптимизмом и надеется, что нефтесервисный рынок России будет в 2010 году более цивилизованным, чем в 2009-м...

Ред.: Какие изменения, Николай Николаевич, произошли в прошлом году на нефтесервисном рынке?

Н.П.: Во-первых, на нашем рынке сейчас наблюдается процесс глубокой интеграции. Если раньше здесь четко выделялись сектор продаж оборудования и сам сервис, то теперь все заводы-изготовители УЭЦН в совокупности увеличили собственный сервис, несколько сократился сектор корпоративного сервиса нефтегазодобывающих компаний, одновременно окреп независимый сервис.

В частности, «Роснефть» передала две свои крупные базы по ремонту погружного оборудования в аренду «Новомету» и АЛНАСу, которые получили около 3000 дополнительных скважин. И это еще не все, последующее перераспре-

деление данного бизнеса также не исключено.

Что касается 2010 года, то мы ожидаем стабилизации рынка. Фонд УЭЦН в России расти будет незначительно. А вот география сервиса расширится, т.е. будут охвачены более отдаленные месторождения.

Сегодня нефтесервис по-прежнему недооценен, более того, на мой взгляд, произошел перегиб в отношении вынужденного снижения цен на услуги, что поставило нефтесервисные компании в сложное положение. Существенно сократились возможности инвестирования в развитие технологий, в новое оборудование, в том числе и затраты на оплату квалифицированного труда. И если такое положение продлится еще год-два, качество услуг по-

страдает. Надеюсь, что это поймут заказчики и несколько поправят положение. Основные затраты сервисных предприятий лежат в ремонтах погружного оборудования, поэтому при снижении расценок ремонтники вынуждены экономить на всем, в том числе на материалах и запасных частях, снижая тем самым потенциальный ресурс оборудования.

Ред.: Изменится ли пропорция собственный сервис/аутсорсинг в текущем году?

Н.П.: Уже изменилась. Независимый сервис, скорее всего, перешагнул 50%-ный рубеж, и думаю, эта тенденция продолжится. Нефтяные компании все больше и больше тяготеют к тому, чтобы отдать нефтесервис в аутсорсинг.

Ред.: *Какие хронические проблемы нефтесервисного рынка усугубил кризис?*

Н.П.: Главной проблемой я бы назвал нецивилизованность отношений между заказчиком и подрядчиком. Из нее вытекает и главный недостаток сегодняшнего нефтесервисного рынка — низкая цена, которую стремятся получить заказчики от нефтесервиса, и это при коротких сроках контрактов, как правило, на один год, и двух-трехмесячных просрочках платежей за выполненные услуги. Такое положение значительно притормаживает эффективный сервис и часто приводит к его медленной деградации.

К сожалению, нефтяники не всегда понимают, что только совместная — партнерская — работа позволит увеличить главный результат совместного труда — наработку на отказ. Нередки случаи, когда сервисная база непропорционально высоко оценивается виновником низкого темпа роста наработки на отказ или ее снижения, хотя этот показатель в полной мере не может влиять на весь процесс безотказной эксплуатации УЭЦН. Поэтому пока заказчик не наведет порядок во всех технологических процессах добычи, результата не будет.

Хотя есть масса положительных примеров, когда совместная работа позволяет на 10–20% и даже на 30% увеличивать наработку на отказ ежегодно. Но этот процесс довольно инертный, и чтобы раскрутить маховик, контракты должны заключаться не на год, а как минимум на три года. В этом случае можно мобилизовать те ресурсы, которыми обладает, в принципе, любая сервисная компания, рационально их распределить и получить взаимную выгоду.

К сожалению, кризис еще больше углубил трещину между нефтяными и сервисными компаниями, поскольку многие свои проблемы заказчики пытаются переложить на подрядчика, стараясь за его счет возместить свои издержки. Так, снижение тарифов на сервисное обслуживание с октября 2008 года и по сегодняшней день составило в среднем 15–25%. Соответственно на

эту же величину упала выручка нефтесервисных предприятий.

Ред.: *Как сильно снижают расценки нефтяники?*

Н.П.: В качестве примера могу привести последние торги в «Роснефти», на которых его участники на себе ощутили сильное давление в отношении стоимости работ по капитальному ремонту погружного оборудования. На мой взгляд, нефтяные компании просто не отдают отчета, что за такую цену они, наверняка, получают некачественные услуги, что, конечно же, отразится и на ресурсе оборудования, и на продолжительности его эксплуатации.

Непонятно, почему нефтяники не заглядывают в методику расчета цены на сервисные услуги? Скажем, государство уже осознало, что в нашей стране низкая цена на водку отражает ее низкое качество. К сожалению, в нефтяной отрасли такой «порог чувствительности» к качеству пока не определен.

Ред.: *Какими были потери вашей компании в прошлом году?*

Н.П.: К сожалению, в прошлом году у нас еще отмечались факты, когда ошибки персонала приводили к преждевременным отказам оборудования в скважинах заказчика. Но уровень подобных претензий существенно снизился, и издержки на их ликвидацию не превышают 1% наших затрат.

Значительно более большими для нас являются потери, связанные с падением выручки из-за снижения расценок на оказание сервисных услуг. Но даже при сокращении в 2009 году суммарной выручки на 18% нам удалось сохранить на уровне прошлых лет среднюю заработную плату и комплект социальных выплат.

Увеличение нагрузки на любое предприятие вынуждает его искать новые пути снижения издержек. И в этом отношении 2009 год был для нас одновременно и трудным, и плодотворным. Мы нашли способы реализации скрытых резервов и за счет этого удержались на плаву, доказав, что способны оказывать услуги

очень высокого качества, ничуть не ниже уровня 2008 года, кото-

На рынке погружного оборудования наблюдается процесс глубокой интеграции: все заводы-изготовители УЭЦН оснастились собственным сервисом и в совокупности увеличили его объем, несколько снизился сектор корпоративного сервиса, окреп независимый сервис

рый отличался достаточно благоприятными условиями для развития бизнеса.

Прежде всего, расширили направление своей деятельности

Но нефтесервис по-прежнему недооценен, более того, произошел перегиб в отношении вынужденного снижения цен на услуги, что поставило нефтесервисные компании в сложное положение

внутри нашего сектора. В частности, предлагаем такую услугу, как супервайзинг - сопровождение процессов спуска-подъема оборудования в скважину. Кроме того,

Кризис еще больше углубил трещину между нефтяными и сервисными компаниями, поскольку многие свои проблемы заказчики пытаются переложить на подрядчика, стараясь за его счет возместить свои издержки

сегодня большую часть скважин заказчика — порядка 65% — выводим на режим эксплуатации собственными силами. Когда мы начинали свой сервис у ТНК-ВР,

За низкую цену нефтяники, наверняка, получают некачественные услуги, что, конечно же, отразится и на ресурсе оборудования, и на продолжительности его эксплуатации

этот вид работы вообще не выполняли.

Также продолжаем внедрение ресурсосберегающих технологий, например, уже заработала технология газодетонационного напыления поверхностей изношенных деталей. Продолжаются и поиски

новых рынков для приобретения запасных частей и материалов, и сегодня у нас есть новые постав-

Нам пришлось найти способы реализации скрытых резервов и за счет этого удержаться на плаву, доказав, что компания и в кризис способна оказывать услуги высокого качества

щики, которые предлагают более дешевую продукцию, но с тем же уровнем качества.

Ред.: В России?

Н.П.: Не только в России, но и за рубежом. Не секрет, что боль-

Опасаться давления со стороны китайцев не следует, наоборот, нужно развивать с ними сотрудничество

шое количество запасных частей приобретается сегодня в Китае. Конечно, у китайской продукции есть проблемы с качеством, но мы подстраховались, обеспечив глубокий входной контроль: проводим и химанализ

В секторе УЭЦН на долю западных сервисных компаний сегодня приходится не более 10%, и они еще отвоюют часть российского рынка, но не более 30%

поступающих партий, и гидравлические испытания, и испытания на износостойкость материалов. Затраты на это, естественно, несем, но, тем не менее, разница между ценой, которую сегодня предлагает российский рынок и рынок Китая, еще ощутима. В перспективе, думаю,

Западные сервисные компании отличаются и набором технологий, и глубиной их развития. Но при этом и цена у них высокая, выше, чем стоимость подобного рода сервиса на российском рынке

российский рынок свое возьмет, потому что существенного сокращения мощностей по производству запасных частей и материалов для ремонта УЭЦН сегодня не наблюдается.

Ред.: Т.е. опасаться давления со стороны китайцев не следует?

Н.П.: Думаю, нет. Наоборот, нужно развивать с ними сотрудничество. У Китая мощное производство нефтегазового оборудования, хотя сервисные услуги в России они предоставляют с трудом. Мне кажется, в числе преград в данном случае — отсутствие специалистов со знанием русского языка и сложность адаптации к нашему суровому климату.

Ред.: Какую долю на рынке занимают сейчас западные компании? Выросло ли их присутствие в прошлом году?

Н.П.: В секторе УЭЦН на долю западных сервисных компаний сегодня приходится не более 10%. Однако в прошлом году они значительно активизировались, мы почувствовали это по тендерам. Причем, если раньше западные компании предлагали сервис только на собственном оборудовании, то сегодня некоторые из них являются владельцами российских сервисных баз и оказывают услуги по сопровождению и российской техники.

Цены за эту услугу они предлагают на уровне российского рынка, т.е. здесь мы находимся в равных конкурентных условиях. А вот эксклюзивный рынок, связанный с предоставлением услуг на обслуживание западного оборудования, сильно отличается по ценовому параметру от нашего. Кроме того, иностранные производители с неохотой идут на дилерские соглашения, и отечественным сервисникам предлагать свои услуги здесь довольно сложно. Хотя у нас подобный опыт уже есть — мы сейчас производим обслуживание и ремонт нефтепогружного оборудования Wood Group ESP.

Западные сервисные компании отличаются и набором технологий, и глубиной их развития. Но при этом и цена у них высокая, выше, чем стоимость подобного рода сервиса на российском рынке. И если мы худо-бедно на этом уровне цен еще работаем, то они не могут, поскольку таможенное оформление оборудования и доставка его и персонала на территорию России, особенно в регионы Западной Сибири, требует дополнительных затрат.

Да и заработная плата западных специалистов пока еще выше, чем у российских. В конечном итоге объективные предпосылки для потребления услуг российского сервиса все-таки значительно предпочтительнее для нефтяных компаний — потенциальных заказчиков.

Я думаю, что западные нефтесервисные компании еще отвоюют часть российского рынка, но не более 30%. Больше им не достанется, поскольку отечественные предприятия смогут предоставлять услуги с меньшими издержками и уже не с худшим качеством.

Ред.: В чем отличие российской оборудования от западного?

Н.П.: За последние 5–7 лет качество российского погружного оборудования для добычи нефти по ресурсу вплотную приблизилось к импортному. Если 10–15 лет назад в этом смысле мы имели громадный разрыв, то сейчас по некоторым компонентам наши установки не хуже, а даже и лучше зарубежных аналогов. Что касается узкого сектора высокодебитного и высоконапорного оборудования больших или, наоборот, маленьких габаритов, то здесь западные поставщики более конкурентны.

Российские заводы лишь недавно стали производить погружные насосы этого ряда — пока они поставляют на рынок в основном оборудование средних габаритов.

Конечно, окончательный выбор того или иного поставщика, в том числе зарубежного, за нефтяниками. И в данном случае российские и западные предприятия находятся в одинаковых условиях.

Ред.: Из каких критериев складывается качество сервиса на российском рынке?

Н.П.: На нашем рынке качество сервиса в большей степени формируется уже под воздействием конкуренции и требований заказчика, которые иногда бывают очень жесткими, а подчас даже сложно достижимыми, поскольку требуют значительных затрат и инвестиций.

Например, недавно в ТНК-ВР издали новые технические требо-

вания к ремонтному оборудованию, а мы по ряду параметров существующих технологий просто к ним еще не готовы. В течение 2010 года нам предстоит к этим требованиям адаптировать свои производства, приобрести и освоить новое технологическое оборудование, подготовить персонал, хотя с нашей точки зрения по некоторым параметрам эти требования излишни и необоснованно перегружают и перестраховывают ремонтное производство.

Но как бы ни складывались наши отношения с ТНК-ВР, усилия, которые эта нефтяная компания предпринимает в части повышения наработки на отказ, окупаются. Сегодня темпы роста наработки на отказ внутри ТНК-ВР выше плановых, в том числе и благодаря нашему участию. Нарботка на отказ за два года (2008–2009 гг.) выросла по ОАО «Самотлорнефтегаз» на 28%, до 545 суток, по ОАО «ТНК-Нягань» — на 41%, до 497 суток.

Ред.: Как вы оцениваете отношение государства к российскому производителю? В какой поддержке нуждается ваш сектор?

Н.П.: В нашем секторе поддержка со стороны государства пока никак не ощущается, хотя, конечно, она нам нужна. Скажем, у нас велика востребованность в материалах и покрытиях, произведенных с помощью нанотехнологий. Множество узлов и компонентов нефтепогружного оборудования требует восстановления теми методами, которые сегодня нам еще неизвестны, но которые, наверняка, существуют в области нанотехнологий.

Например, поверхностное структурирование материалов, увеличивающее их износостойкие качества, в том числе стойкость к абразиву, коррозии и т.д. И помощь со стороны госкорпорации «Роснано» была бы здесь очень кстати.

Ред.: Какие задачи ваша компания будет решать в нынешнем году?

Н.П.: Мы продолжим работу по углублению и расширению номенклатуры наших услуг и повы-

шению эффективности производства. В этом году будут сертифицированы по международным стандартам системы управления качеством, безопасности труда и экологии.

Вторая задача — систематизация всех ремонтных методик, которая позволит совершенствовать процессы ремонтных операций. Кроме того, в этом году планируем завершить процесс полной модернизации испытательного оборудования на всех наших базах и их государственную аттестацию как измерительных комплексов.

Третье направление — это оптимизация работы промыслового персонала, подготовка специалистов-универсалов, которые могут и текущие заявки выполнить, и

За последние 5–7 лет качество российского погружного оборудования для добычи нефти по ресурсу вплотную приблизилось к импортному

провести исследование и вывод на режим скважин.

На нашем рынке качество сервиса в большей степени формируется уже конкуренцией и требованиями заказчика, которые иногда бывают очень жесткими, а подчас даже сложно достижимыми

Четвертое направление — это совершенствование и углубление процессов обучения персонала. 

ВЕРТИКАЛЬ ON-LINE

- свежий номер
- полный архив «Вертикали»
- материалы в свободном доступе
- возможность тематического поиска



www.ngv.ru