



МЕХАНИЗИРОВАННАЯ
ДОБЫЧА '2011

ВИТАЛИЙ КОРОПЕЦКИЙ
Заместитель генерального
директора по маркетингу
ООО «Ойлпамп Сервис»

СЕРВИС УЭЦН: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ



Тенденция небольшого прироста фонда скважин, оборудованных УЭЦН, за счет перевода скважин, оборудованных штанговыми глубинными насосами, в обозримой перспективе сохранится. Сохранится и еще одна тенденция — перевод скважин с собственного обслуживания на внешний сервис, но она вряд ли затронет фонды консервативно настроенных «Сургутнефтегаза» и ЛУКОЙЛа.

Купив «Сервис центр ЭПУ» и «Ойлпамп Сервис», транснациональные компании фактически ликвидировали независимый сервис УЭЦН в России. В дальнейшем кардинального изменения ни в составе игроков сервиса УЭЦН, ни фонда, на котором будет работать внешний сервис, не ожидается.

В выигрышной ситуации окажутся те сервисные компании, которые смогут предложить заказчику комплекс из максимально широкого набора услуг.

Если рассматривать динамику сервиса УЭЦН в России за последние три года, то можно увидеть, что фонд скважин,

За последние три года фонд скважин, оборудованных УЭЦН, прирастает в среднем на 500–550 скважин в год

оборудованных УЭЦН, прирастает в среднем на 500–550 скважин (примерно на 0,7%) в год. Прирастает он, помимо ввода новых скважин, в основном, за счет перевода скважин с другого способа механизированной добычи — УШГН. И

Динамика изменений соотношения собственного и внешнего сервиса УЭЦН показывает снижение доли собственного сервиса к настоящему моменту до 47%

лишь минимум составляют переводы еще оставшихся в работе фонтанирующих скважин.

Этот рост и перевод фонда с УШГН на УЭЦН обеспечивается в первую очередь тем, что во всех

нефтяных компаниях существуют жесткие требования к поддержанию уровня и выполнению планов по добыче. Но с помощью УШГН на многих скважинах, где есть неиспользованный потенциал, увеличить добычу не получается по той причине, что имеются определенные технические ограничения данного способа мехдобычи.

Динамика изменений соотношения собственного сервиса, когда нефтяные компании имеют аффилированные предприятия, оказывающие им сервисные услуги по УЭЦН, и внешнего сервиса (см. «Динамика сервиса УЭЦН в России») показывает снижение доли собственного сервиса к настоящему моменту до 47%. Временное скачкообразное увеличение доли собственного сервиса в 2009 году можно объяснить произошедшим кризисом и возникшей некоторой неразберихой у нефтяников в отношении того, что дальше делать с фондом.

Структура рынка

Анализируя структуру скважин на внешнем сервисном обслуживании (см. «Доля скважин на внешнем сервисном обслужи-

вании»), можно увидеть, что лидирующие позиции здесь занимает «Борец» — 41%, а на втором месте идет корпорация Baker Hughes с суммарной долей компаний «Ойлпамп Сервис» и Centrilift в 19%.

В структуре скважин на собственном сервисе (см. «Доля скважин на собственном сервисе УЭЦН») основную часть занимает фонд УЭЦН ЛУКОЙЛа и «Сургутнефтегаза» (суммарно порядка 36 тыс. скважин). Корпоративная политика данных нефтяных компаний такова, что ожидать прироста фонда на внешнем сервисе за счет перевода части этих скважин явно бессмысленно.

Сервисным сопровождением продукции отечественных заводов-производителей полнокомплектных и неполнокомплектных УЭЦН занимаются их собственные сервисные компании.

До недавнего времени в России оставались две независимые сервисные компании, которые занимались сервисным обслуживанием УЭЦН, но не занимались собственным производством УЭЦН, — это «Сервис центр ЭПУ» и «Ойлпамп Сервис». С их вхождением в состав транснацио-

Вопросы из зала

ВАДИМ ТРИФОНОВ,
руководитель службы сервисного обслуживания
ООО НПФ «ПАКЕР»:

Хотелось бы услышать от вас, что выиграли «Ойлпамп Сервис» и его заказчики от присоединения к Baker Hughes и что, может быть, потеряли?

В.К.: Я пока минусов не вижу. Из плюсов — есть возможность не проходить путь создания велосипеда с нуля, а перенять опыт большой компании, которая работает по всему миру, и применять уже существующие самые передовые и востребованные на нашем сервисном рынке технологии.

В.Т.: Чего не хватает российским компаниям для того, чтобы самим выходить на мировой уровень?

В.К.: Группа компаний «Борец», компания НОВОМЕТ в последние годы активно развивают зарубежный сервис, и, на мой взгляд, у них это достаточно хорошо получается. Всего хватает. Главное — желание работать.

ИВАН ПЯТОВ,
председатель совета директоров ООО «РЕАМ-РТИ»:

Ваш конкурент Schlumberger расширил линейку энергоэффективных насосных установок диафрагменными насосами, которые активно «уничтожают» ШГН в США. Ваше мнение?

В.К.: У нас нет диафрагменных насосов. Но мы приложим максимум усилий и будем развивать тему таких же насосов объемного действия — винтовых насосов, тем более что они у нас уже есть. В данной области непочтатый край работы. Думаю, если у производственной компании «Борец» появится свой диафрагменный насос, то он составит очень серьезную конкуренцию, в первую очередь, фонду ШГН.

НИКОЛАЙ КУЗЬМИЧЕВ,
директор ООО «Нефть XXI век»:

Я хотел бы высказать дискуссионное мнение по поводу ваших прогнозов. Все-таки, «Башнефть» и «Татнефть» идут по пути современных тенденций. Около 2,5 лет назад в «Татнефти» и в прошлом году в «Башнефти» сервисные структурные подразделения были выведены и преобразованы в самостоятельные независимые сервисные компании. То, что пока эти рынки закрыты для других сервисных компаний, я думаю, явление временное. И недалеко тот год, когда вы, в том числе, получите возможность на них работать.

Думаю, что в том случае, если появится мощная отечественная сервисная компания, ЛУКОЙЛ и «Сургутнефтегаз» свои внутренние подразделения также выведут на внешний сервис.

В.К.: В «Сургутнефтегазе» я состоялся как инженер и специалист, продолжаю контактировать с ключевым персоналом — у них нет в планах перехода на внешний сервис.

Динамика сервиса УЭЦН в России

**Функционал расширяется**

За последние несколько лет произошли определенные изме-

Корпоративная политика ЛУКОЙЛа и «Сургутнефтегаза» такова, что ожидать прибавления фонда на внешнем сервисе за счет перевода части скважин этих компаний явно бессмысленно

нения и в структуре сервисных функций. Существует явная тен-

Независимых сервисных компаний в области сервиса УЭЦН на российском рынке сегодня не осталось

денция по расширению ранее существовавшего определенного

Существует явная тенденция по расширению ранее существовавшего определенного набора функций, которыми занимались сервисные компании

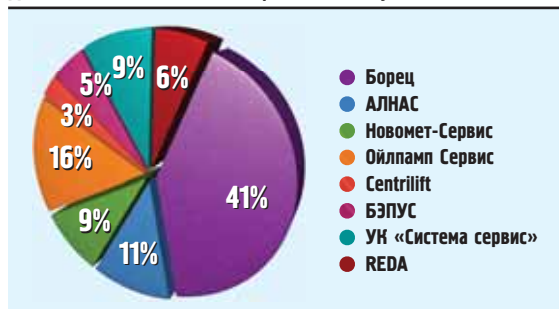
набора функций, которыми занимались сервисные компании. Так,

Кардинального изменения ни в составе игроков сервиса УЭЦН, ни фонда, на котором будет работать внешний сервис, в обозримой перспективе не произойдет

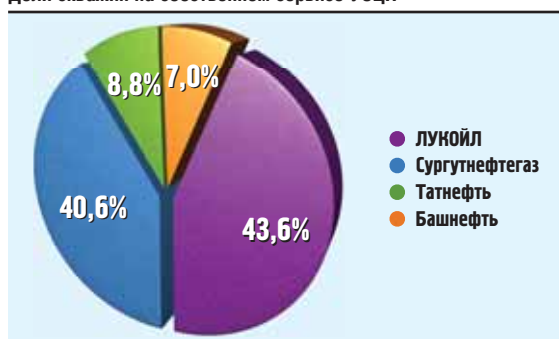
в функционал подрядчика постепенно переходит подбор УЭЦН к

нальных корпораций — Schlumberger и Baker Hughes, соответственно, независимых сервисных компаний в области сервиса УЭЦН на российском рынке не осталось.

Доля скважин на внешнем сервисном обслуживании



Доля скважин на собственном сервисе УЭЦН



конкретной скважине, когда сервисная компания выполняет ди-

Основная борьба за фонд скважин внешнего сервиса УЭЦН развернется между теми сервисными компаниями, которые смогут предложить заказчику комплексную услугу

зайн, а заказчик проверяет и согласовывает его.

К функциям подрядчика добавился супервайзинг спускоподъ-

емных операций. Представитель подрядчика, имеющий достаточную высокую квалификацию, должен находиться на скважине во время проведения СПО и контролировать работу бригад текущего и подземного ремонта. Помимо этого, к работам, выполняемым сервисными компаниями, добавляется, причем, достаточно серьезными темпами, вывод УЭЦН на режим.

В разных компаниях разновидности вышеперечисленных тенденций проявляются в том или ином виде.

Сервис '2015

Что касается прогноза динамики фонда скважин с УЭЦН и развития сервиса, то ежегодная тенденция по переходу 0,7–1% скважин с УШГН на УЭЦН в ближайшие годы сохранится. Динамику перевода скважин с УШГН на УЭЦН может сдержать только недавно появившийся достаточно интересный метод механизированной добычи — гидрокачалки.

Фонд, условно поделенный на внешний и собственный сервис, останется практически без изменений. Компании, у которых есть свой собственный сервис, отдавать фонд на внешнее обслуживание не планируют. Соответственно, все компании, работающие сейчас на рынке УЭЦН, останутся работать на том фонде скважин, который есть на текущий момент времени, так как ввод новых скважин примерно равен тому фонду, который выбывает в бездействие по различным причинам.

2/3 скважин внешнего сервиса УЭЦН обслуживается транснациональными корпорациями, имеющими в своем составе подразделения, которые способны выполнить весь спектр операций в сфере сервиса механизированного фонда скважин (от бурения до заканчивания скважин). При этом явно прослеживается тенденция усложнения структуры сервисных услуг — переход на комплексную услугу, включающую в себя решение всех проблем и осложнений при эксплуатации конкретной скважины или группы скважин.

«Ойлпамп Сервис» как часть большой транснациональной компании планирует применять весь потенциал технологий и оборудования компании Baker Hughes.

Уже сегодня мы имеем возможность предложить широкий спектр сервисных услуг, который можно представить следующими тремя крупными блоками:

- (1) поставка винтовых насосных установок (УЭВН с погружным приводом и УШВН с поверхностным приводом);
- (2) поставка горизонтальных систем для ППД;
- (3) блок химии, включающий борьбу с солеотложениями и АСПО, коррозией, гидратообразованием, противотурбулентные присадки и улучшение реологии нефти.

Условия, на которых «Ойлпамп Сервис» готов поставлять винтовые насосные установки и горизонтальные системы для ППД — продажа с последующим обслуживанием либо аренда с обслуживанием персоналом «Ойлпамп Сервиса».

В целом, кардинального изменения ни в составе игроков сервиса УЭЦН, ни фонда, на котором будет работать внешний сервис, в обозримой перспективе не произойдет. Весь сервис УЭЦН на данном этапе уже стал «заводским» — независимого сервиса не осталось. В последние два-три года наблюдается тенденция по переходу внешнего сервиса с суток обслуживания на аренду с последующим выкупом, объемы которой будут прирастать по 2–5% в год.

Основная борьба за фонд скважин внешнего сервиса УЭЦН развернется между теми сервисными компаниями, которые смогут предложить заказчику комплексную услугу, за счет использования которой заказчик сможет избавиться себя от непроизводительных затрат и проблем, связанных с осложнениями при эксплуатации скважин. Нужно оговориться, что все дополнительные услуги, входящие в комплексную, должны адекватно оплачиваться.

Не должна повториться ситуация с услугой по выводу УЭЦН на режим, которая сначала выполнялась за отдельную плату, а потом ее стоимость автоматически вошла в ставку суток обслуживания.

БЕСПЛАТНАЯ НОВОСТНАЯ ЛЕНТА С ТЕМАТИЧЕСКОЙ РАЗБИВКОЙ

Ежедневно более 60 отраслевых новостей:

- политика, экономика, управление
- нефтегазовый сервис
- переработка, химия, маркетинг
- цитаты и мнения отраслевых экспертов



www.ngv.ru