



СЕРГЕЙ ЗДОЛЬНИК: СНИЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ У НАС НЕ ПЛАНИРУЕТСЯ



Интервью с Сергеем Евгеньевичем «Вертикаль» начала с просьбы прокомментировать ситуацию с объемами добычи «Роснефти» в Западной Сибири. По его мнению, добыча нефти по дочерним обществам «Роснефти», работающим в Западной Сибири — а это «Юганскнефтегаз», «Пурнефтегаз», и 50%-ное участие в «Томскнефти», — если и снизилась, то незначительно: 87,05 млн тонн в 2009 году по сравнению с 87,34 тыс. тонн в 2008-м году (т.е. менее чем на 0,4%).

Доля западносибирских проектов в общем объеме добычи по компании изменилась за счет ввода в добычу крупного Ванкорского месторождения, расположенного по соседству. Непосредственно «Юганскнефтегаз» обеспечил рост добычи в 2009 году до 66,4 млн тонн. Это на 1,06% больше, чем в 2008-м. На 2,3% увеличилась и инвестиционная программа. И вообще, отметил С.Здольник, снижение инвестиций у нас не планируется.

Ред.: «Юганскнефтегаз» — это 60% добычи «Роснефти». Как расставлены приоритеты крупнейшего подразделения компании? Считаете ли вы, что «закат» Западной Сибири предопределен? И не поторопилась ли страна с таким выводом?

мощного ее уровня при одновременной оптимизации системы разработки месторождений, внедрении новых технологий.

Разговоры о «закате» добычи в Западной Сибири считаю преждевременными. Ресурсы этой гигантской нефтегазоносной провинции до конца еще даже не определены. Постоянно открываются новые залежи. Времена месторождений-гигантов проходят, это правда, и на смену легкой нефти приходят все более сложные с геологической и технологической точки зрения запасы, которые еще 10 лет назад считались абсолютно нерентабельными.

Перед нами, как и перед всеми нефтяниками, достаточно остро

стоит задача по поиску способа эффективной разработки трудноизвлекаемых запасов (в частности баженовской свиты, которая по некоторым расчетам содержит миллиарды тонн нефти).

Ученые продолжают работы по дальнейшему изучению складчатого фундамента Западно-Сибирской низменности на предмет поиска новых участков нефтегазоносности, а мы, как производственники-добытчики, со своей стороны, продолжаем искать все новые и новых технологии для усовершенствования процессов разработки месторождений.

Для этих целей в «Роснефти» создано специальное подразде-

«Юганскнефтегаз» обеспечил рост добычи в 2009 году до 66,4 млн тонн. Это на 1,06% больше, чем в 2008-м. На 2,3% увеличилась и инвестиционная программа

С.З.: Приоритеты «Юганскнефтегаза» в сфере добычи направлены, в первую очередь, на поддержание максимально воз-

ление Система новых технологий, в котором работают высококвалифицированные специалисты. В их задачи входят постоянный поиск, испытание и дальнейшее тиражирование по всей компании новых технологий — как российских, так и зарубежных.

Окончание срока разработки любого месторождения определяется величиной сосредоточенных в нем извлекаемых запасов. Их доля (от того, что на самом деле содержится в недрах лицензионного участка) редко превышает 30–35%. Если работа, направленная на увеличение извлекаемых запасов за счет внедрения новых технологий добычи и разработки месторождений, позволит увеличить этот показатель хотя бы на 10%, это составит — только по «Юганскнефтегазу» — сотни миллионов тонн! Этой нефти хватит на много-много лет - и нам, и нашим с вами детям и внукам.

Также необходимо упомянуть о внедренном в «Роснефти» методе интегрированного проектирования разработки месторождений. Суть этого метода заключается в интеграции в единый бизнес-проект показателей ожидаемой добычи, затрат, необходимых для обеспечения запланированных уровней добычи, точных сроков и объемов инвестиций, необходимых для расширения или модернизации существующей инфраструктуры. Интегрированная модель разработки охватывает весь период эксплуатации месторождения и является живым инструментом, позволяющим изменять любые входные данные исходя из реалий сегодняшнего дня.

Ред.: Ванкор считают полигоном новых технологий. Чем в этом смысле отличается деятельность «Юганскнефтегаза»? И у вас тоже — все новое и современное?

С.З.: Очень интересный вопрос, актуальный. Спасибо.

Я бы не стал говорить о Ванкоре как о полигоне, поскольку на полигонах проводят испытания, а такой важный и уникальный объект, как Ванкорское месторождение, в большей степени требует, чтобы на нем не тренировались, а применяли проверенные и хоро-

шо зарекомендовавшие себя в мире технику и технологии.

Если сравнивать новые технологии Ванкора с новыми технологиями Юганска, то я бы это охарактеризовал так: с точки зрения доли охвата производства пальма первенства за Ванкором, но с точки зрения количества применяемых технологий безусловное лидерство все же за нами.

Наши месторождения значительно старше, они, в основном, уже прошли пик добычи и имеют высокую обводненность, а значит, у нас есть потребность решать проблемы с механическими примесями, солеотложением, коррозией, низкими притоками и прочее, которых пока нет на Ванкоре.

Если возвращаться к понятию полигона, то оно, скорее, более применимо к нам, поскольку помимо того, что мы так же, как и Ванкор, строим современные объекты, например ГТЭС на Приобском месторождении, мы ежегодно испытываем более 100(!) новых образцов техники и технологий.

На сегодняшний момент у нас практически нет недостатка в информации об инновациях. Мы хорошо интегрированы в информационное поле не только «Роснефти», но и отрасли, и по миру в целом.

Ред.: Можно ли оценить темпы роста себестоимости добычи нефти в Западной Сибири на примере «Юганскнефтегаза»? Как с

этой проблемой «Роснефть» будет справляться? Какие инвестиции уже вложены, какие предполагаются?

С.З.: Действительно, имеет место ежегодный рост себестоимо-

Приоритеты «Юганскнефтегаза»: поддержание максимально возможного уровня добычи при одновременной оптимизации системы разработки месторождений и внедрении новых технологий

сти добычи в связи с ростом тарифов на основные энергоресурсы.

За последние четыре года себестоимость товарной продукции «Юганскнефтегаза» по этой причине увеличилась примерно на 70%! С целью снижения издержек «Роснефть» и Юганск ежегодно прорабатывают и внедряют программу энергосбереже-

Для этих целей в «Роснефти» создано специальное подразделение Система новых технологий, в задачи которого входят постоянный поиск, испытание и дальнейшее тиражирование по всей компании новых технологий

ния, программу повышения эффективности деятельности предприятия. На базе «Юганскнефтегаза» создана и успешно функционирует Система новых технологий. Ежегодно проводятся мероприятия, направленные на повышение производительности



НЕФТЕМАШ

625003, Россия, г. Тюмень
ул. Военная, 44

приемная
тел. (3452) 43-01-03
отдел маркетинга
тел./факс (3452) 42-06-22
43-22-39

отдел сбыта
тел. (3452) 43-99-10
факс (3452) 43-22-13

e-mail: girs@neftemashtmn.ru
www.neftemashtmn.ru
www.groupgms.ru



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОБУСТРОЙСТВА НЕФТЯНЫХ И ГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ

- Оборудование для поддержания пластового давления
- Автоматизированные групповые измерительные установки
- Насосные станции для перекачки различных сред
- Оборудование для подготовки нефти, газа и воды
- Оборудование противопожарного назначения
- Емкостное оборудование
- Блоки административно-бытового и технологического назначения

труда за счет роста квалификации персонала, совершенствования системы управления производством.

С точки зрения доли охвата производства новыми технологиями пальма первенства за Ванкором, но с точки зрения их количества безусловное лидерство все же за Юганском

Для восполнения запасов нефти мы ежегодно ведем геолого-разведочные работы, много бурим. Для рационального использования попутного газа, компен-

За последние четыре года себестоимость товарной продукции «Юганскнефтегаза» увеличилась примерно на 70% в связи с ростом тарифов на основные энергоресурсы

сации дефицита энергоресурсов и снижения издержек производства в конце 2009 года, как я уже говорил, на Приобском месторождении построена ГТЭС.

Объем инвестиций в развитие предприятия с 2005-го по 2010 год вырос более чем втрое, почти до 101 млрд рублей. А в 2011–2012 годах предполагается вложить 123,8 млрд и 135,2 млрд рублей соответственно

Объем инвестиций в развитие предприятия с 2005-го по 2010 год вырос более чем втрое — почти до 101 млрд рублей. А в 2011–2012 годах предполагается вложить 123,8 млрд и 135,2 млрд рублей соответственно.

«Юганскнефтегаз» один из первых в России, кто внедрил аутсорсинг, оценив его эффективность. Отказ от непрофильных видов деятельности дал нам возможность полностью сосредоточить усилия на основном бизнес-процессе

Ред.: Крайне интересен сервисный опыт «Юганскнефтегаза»: Вы предпочитаете корпоративный или сторонний сервис? Как это соотношение выглядит —

где свое, а где аутсорсинг? Какова эффективность затрат?

С.З.: В 1998 году «Юганскнефтегаз» претерпел значительную реорганизацию, при которой практически все вспомогательные производственные функции были выведены в отдельные сервисные предприятия. Таким образом, мы одни из первых в России, кто внедрил аутсорсинг, оценив его эффективность.

Отказ от непрофильных видов деятельности дал нам возможность полностью сосредоточить усилия на основном бизнес-процессе — добыче нефти и газа, позволил более гибко реагировать на изменения внешних факторов, снизить производственные риски, повысить управляемость, эффективность использования ресурсов и рентабельность производства.

В то же время выведенные в отдельный сервис вспомогательные бизнесы получили больше стимулов и возможностей для повышения качества в силу своей узкой специализации, внедрения новых технологий, накопления опыта за счет возможности работы «на стороне», что, соответственно, нашло отражение в снижении стоимости оказываемых ими услуг.

По основным стратегическим направлениям — энергетический комплекс, ремонт скважин, нефтяного оборудования и пр. — «Юганскнефтегаз» имеет представителей внутрикорпоративного сервиса. Сервис «Роснефти» располагает квалифицированным персоналом, высоким уровнем безопасности труда, новейшими разработками в области техники и технологий, хорошей организацией труда, является надежным и стабильным партнером, что было особо важно в период мирового финансового кризиса.

Притом что создание здоровой конкуренции, мотивирующей сервисные предприятия к постоянно совершенствованию качества и снижению стоимости услуг, выбор подрядных организаций для «Юганскнефтегаза» осуществляется на тендерной основе. Соотношение следующее: 1/3 — корпоративный и 2/3 — внешний сервис.

Оценив плюсы аутсорсинга, в 2009 году на эти условия было переведено такое направление, как организация и ведение бухгалтерского и налогового учета. Следующим этапом будет реформирование пожарной охраны.

В «Юганскнефтегазе» в области текущего и капитального ремонта скважин, наряду с корпоративным сервисом, Мамоновским КРС — 65 бригад ТКРС из 215 (30% рынка услуг), — работает и сторонний сервис — 5 компаний, — который охватывает 70% рынка. В области ГНКТ (гибкая насосно-компрессорная труба) все компании являются сторонними. Для «Юганскнефтегаза» услуги в области ТКРС и ГНКТ можно рассматривать как 100%-но сторонние, т.е. целиком относящиеся к аутсорсингу.

Полный переход на сторонний сервис создает здоровую конкуренцию в области нефтепромысловых услуг, и это заставляет повышать технико-экономические показатели привлекаемых организаций и позволяет снизить затраты в рамках тендеров.

Ред.: Справедливо ли утверждение, что отечественный сервис потихоньку уступает свои позиции иностранным компаниям?

С.З.: В последние годы в «Юганскнефтегазе» целенаправленно и активно ведется работа, ориентированная на повышение технико-экономических показателей строительства и реконструкции скважин. Данная задача решается путем координированного развития бурового комплекса и внедрения передовых технологий строительства скважин.

Посредством постоянного анализа приобретенного опыта и совершенствования работы сервисных компаний в «Юганскнефтегазе» существенно сокращены сроки бурения скважин и боковых стволов. Так, цикл бурения эксплуатационных скважин с 2006 года сократился на 8,8 суток, до 11,3 суток в 2010 году, цикл бурения боковых стволов сократился на 7,5 суток, до 48,5.

Коммерческая скорость в эксплуатационном бурении за аналогичный период увеличилась на 65,8% при равной средней глуби-

не скважин и составляет в 2010 году 7551 метр на станко-месяц по сравнению с 4582 метрами на станко-месяц в 2006 году.

Следует отметить, что достигнутые результаты были, в основном, получены с участием отечественных сервисных предприятий и производителей бурового инструмента, которые оказали достойную конкуренцию известным зарубежным компаниям, превосходя их по технологичности и надежности своей продукции при стоимости значительно ниже зарубежных аналогов.

Так, сервисные услуги по долатам, забойным двигателям, телеметрическим системам, технологической оснастке для закачивания и крепления скважин, т.е. по всем основным элементам цикла строительства и реконструкции скважин, оказываются отечественными предприятиями, такими как НПП «Буринтех», «Волгабурмаш», «Радиус-Сервис», «ВНИИБТ - Буровой инструмент», НПФ «Горизонт», «Бурсервис», «Тяжпрессмаш», ОКБ «Зенит», «РН-Сервис», «ССК» УЦС, «ССК» ФБР.

Эти предприятия зарекомендовали себя с наилучшей стороны по соотношению «цена—качество».

Также сервисные услуги по строительству и реконструкции скважин оказывают зарубежные компании, такие как «Шлюмберже», «Бейкер-Хьюз», «Эм-Ай», «Бароид», «Трайкан-Вел», «Дженерал электрик». При этом доля сервисных услуг при бурении и реконструкции скважин, предоставляемых этими компаниями, не превышает 15% от общего объема рынка.

Партнерские отношения с передовыми отечественными и зарубежными компаниями, оказывающими сервисные услуги на уровне мировых требований, будут сохранены и в будущем. Это является надежной гарантией дальнейшего роста экономических показателей «Юганскнефтегаза».

На сегодня доля импортного сервиса у нас невелика. В области ТКРС и ЭПУС все компании являются 100%-но отечественными. Доля импорта в области ГНКТ — 28%, поэтому превосходства иностранных компаний над

отечественными в сервисном блоке нет и в ближайшие годы не прогнозируется.

Выбор подрядных организаций для «Юганскнефтегаза» осуществляется на тендерной основе. Соотношение следующее: 1/3 — корпоративный и 2/3 — внешний сервис

Существует стереотип, что отечественное оборудование всегда дешевле и хуже зарубежного. Однако это далеко не так. Российские производители и поставщики

Партнерство с отечественными и зарубежными компаниями, оказывающими сервисные услуги на уровне мировых требований, будет сохранено. Это является надежной гарантией дальнейшего роста экономических показателей «Юганскнефтегаза»

услуг, особенно те, кто достаточно успешно адаптировался в рыночной среде, активно разрабатывают

Уважаемые работники ОАО «НК «Роснефть»!

От имени коллектива НПП «БУРИНТЕХ» и от себя лично поздравляю компанию с 15-летним юбилеем!

В основе успеха ОАО «НК «Роснефть» — три главные составляющие, ее разум, сердце и дух. Разум Компании — ее руководитель, собравший команду менеджеров, которая вывела предприятие на высочайший уровень и с твердой уверенностью продолжает этот уровень поддерживать. Сердце — это, безусловно, люди, высококвалифицированные специалисты, которые претворяют в жизнь смелые идеи и не боятся рисковать. Единомыслие — дух Компании, который помогает ей не просто оставаться в лидирующих позициях нефтегазовой отрасли, но и покорять все новые отраслевые высоты.

Примите от нас самые искренние пожелания мира и добра, крепкого здоровья и благополучия и, конечно, дальнейших профессиональных успехов и достижений!

Генеральный директор
НПП «БУРИНТЕХ»
Г.Г. Ишбаев



научно-производственное предприятие
БУРИНТЕХ

WWW.BURINTEKH.COM

новое современное оборудование, вводят и совершенствуют новые технологии. Кроме того, отечественные предприятия стали дорожить каждым своим клиентом, в


струментов обеспечения качества, отраженного в стандартах ISO.

На рынке строительных технологий присутствуют оборудование и услуги как иностранных, так и российских компаний, но лидирующую позицию заслуженно занимает отечественный сервис, отличаясь не только надежностью, но и доступными ценами.

коэффициента извлечения нефти. Грамотное и комплексное применение этого метода является ключом к экономически эффективной разработке запасов нефти, ранее считавшихся бесперспективными.

В настоящее время на наших объектах проводится по пять-шесть операций ГРП в сутки, более полутора тысяч в год, абсолютное большинство новых скважин вводится в работу с ГРП, причем эффективность приростов сохраняется, несмотря на ухудшающуюся структуру запасов.

Развитие технологий гидроразрыва пласта, вкпе с новыми технологиями бурения горизонтальных и боковых стволов, является безусловным приоритетом в методах повышения нефтеотдачи. Также масштабно на нашем предприятии применяются и прочие методы интенсификации: кислотные обработки скважин, изоляционные работы, оптимизация погружного оборудования и прочие, а также классические МУН целого спектра различных технологий.

При этом необходимо подчеркнуть, что при всей масштабности наших планов по бурению мы стараемся работать также и со «старым» фондом, выводить скважины из консервации, опять же с применением технологий повышения нефтеотдачи. 

Сейчас до 70% добычи нефти «Юганскнефтегаза» извлекается из низкопроницаемых коллекторов, что в принципе невозможно без применения технологий повышения нефтеотдачи

силу чего улучшился сервис, повысилась качество услуг. Да что там! У них даже рекламные проспекты стали содержательнее и ярче!

В настоящее время во всем мире заметно повысились требования, предъявляемые к качеству

Ред.: *Что вы могли бы сказать про методы повышения нефтеотдачи? Приоритеты и эффективность?*

С.З.: Наше предприятие характеризуется значительными объемами добычи, полученными именно в результате применения методов повышения нефтеотдачи. Сейчас до 70% добычи нефти «Юганскнефтегаза» извлекается из низкопроницаемых коллекторов, что в принципе невозможно без применения технологий повышения нефтеотдачи.

Эффективность работы в данном направлении обусловлена в основном комплексным подходом к испытанию, внедрению и последующему применению различных методов. Не открою ничего нового, если скажу, что основным методом повышения нефтеотдачи является гидравлический разрыв пласта (ГРП), превратившийся из способа интенсификации в инструмент разработки месторождений и даже в метод увеличения

Развитие технологий гидроразрыва пласта, вкпе с новыми технологиями бурения горизонтальных и боковых стволов, является безусловным приоритетом в методах повышения нефтеотдачи

продукции. И в первую очередь, к таким показателям, как надежность, экологичность и эргономичность. В нынешних экономических условиях возрастает объективная заинтересованность предприятий в повышении качества продукции, внедрении всего комплекса ин-



Всего за 15 лет ОАО «РОСНЕФТЬ» стало лидером российской нефтяной отрасли и одной из крупнейших нефтегазовых компаний мира, компанией с высокими темпами развития и огромными перспективами роста. Стратегические направления, которые ставит перед собой «РОСНЕФТЬ» сегодня, имеют поистине национальный масштаб. Все это – результат соблюдения разумного баланса интересов акционеров, государства, работников и партнеров.

ООО «Камский кабель» поздравляет руководство и коллектив ОАО «РОСНЕФТЬ» с днем рождения компании и желает Вам успехов и благополучия.

С уважением,
Генеральный директор ООО «Камский кабель»

В. Е. Молоковских

15

Anniversary
Turkmenistan International
Oil & Gas Conference

Юбилейная
Международная Конференция
«Нефть и Газ Туркменистана»



17 - 19 November 2010, Ashgabat, Turkmenistan
17 - 19 ноября 2010, Ашхабад, Туркменистан

For information please contact us on the following details:
За информацией обращайтесь:

In London / в Лондоне:

Tel: +44 (0) 207 328 88 99

Fax: +44 (0) 207 624 90 30

E-mail: mm@summittradeevents.com

In Ashgabat / в Ашхабаде:

Tel: +993 12 264000

Tel: +993 66 141771

E-mail: akiniri@rambler.ru

In Moscow / в Москве:

Tel: +7 (495) 935 73 50

Fax: +7 (495) 935 73 51

E-mail: ballan@ite-expo.ru

www.oilgasturkmenistan.com

Organised by:
Организатор:



Ministry of Oil and Gas
Industry and Mineral Resources
of Turkmenistan

Министерство нефтегазовой
промышленности и минеральных
ресурсов Туркменистана