Российский рынок PDC долот – за малым бизнесом?

За последние пять лет в России появилось достаточно много малых предприятий, специализирующихся на реставрации PDC долот. Но участники этого рынка предпочитают оставаться в тени. При этом у сервисных компаний все больше претензий к качеству работ и уровню исполнения договоров крупными производителями долот (как российскими, так и зарубежными). А успешное применение новых конструкций долот, поставляемых малым бизнесом, самими сервисными компаниями не афишируется.

О проблемах и перспективах развития нового сегмента рынка мы беседуем с генеральным директором ООО «ТехноДрил» Анатолием Шестаковым.

***Анатолий Николаевич ШЕСТАКОВ** – генеральный директор ООО «ТехноДрил»*

Анатолий Николаевич, предлагаю начать разговор с самого актуального вопроса. Нефтегазовые компании сократили срок расчета с малыми предприятиями до 30 календарных дней. Стало ли проще работать в таких условиях?

Трудно ответить однозначно. С одной стороны, кажется, что последние полгода финансовая ситуация становится более стабильной и предсказуемой. С другой стороны, наши основные заказчики – это сервисные компании, которые не попадают под критерии малого бизнеса. Так что для них, а, следовательно, и для нас особых положительных подвижек пока нет.

Обращает на себя внимание тот факт, что у большинства новых компаний, предлагающих свои услуги по производству и реставрации буровых PDC долот, нет своей сервисной службы. Чем это обусловлено – стратегией развития или отсутствием возможностей?

10–15 лет назад отработки новых для буровиков PDC долот сопровождались специалистами компаний, производящими эти долота. Позже стала расширяться практика сервисного сопровождения отработки PDC долот, привязанная расценками к метру проходки. Так что сервисные службы у предприятий, выпускающих PDC долота можно рассматривать как ответ на сложившиеся рыночные условия.

Сейчас ситуация во многом изменилась. В буровых и телеметрических компаниях имеются собственные грамотные специалисты, хорошо понимающие, как эффективно использовать современные долота. Это, пожалуй, главная причина, по которой наше предприятие не рассматривает сервисные услуги в качестве обязательного направления развития. Более того, отсутствие сервисного направления позволяет продемонстрировать заказчикам и партнерам, что мы не будем с ними конкурировать в этом сегменте услуг. Наверное, для таких предприятий как наше это можно рассматривать в качестве определенного конкурентного преимущества.

В продолжение темы возникает вопрос: как, не имея собственных специалистов на буровой, Вы можете делать выводы об эффективности использования Ваших долот?

Прежде всего, благодаря тем самым грамотным специалистам сервисных компаний, которые могут дать объективную оценку результатам с учетом особенностей каждого конкретного месторождения. Как правило, у большинства наших заказчиков хорошо поставлена работа с оформлением отчетов по отработке долот. В этих отчетах отмечены все технические и технологические моменты отработки долота, а также имеется подробный фотоотчет, показывающий динамику износа породоразрушающего инструмента. Нужно понимать, что на каждый конкретный объект PDC долото подбирается на основе технического задания, в котором сформулированы требуемые технические показатели работы долота и особенности конструкции, делающие его применение максимально эффективным. Важным моментом на этом этапе является четкое понимание критерия цена/качество. Сделать это возможно только при тесном взаимодействии с заказчиком.

>>>

Что сегодня можно считать самым трудным для производителей буровых долот: начать собственное производство, закрепиться на рынке, или может быть, сформировать надежную клиентскую базу?

Труднее всего добиться взаимопонимания с заказчиками в вопросе объективной оценки соотношения цена/качество на предлагаемые PDC долота. К сожалению, система проведения тендеров и пресловутая политика ежегодных снижений затрат, здесь не нашей стороне.

На конечную стоимость PDC долот сильно влияет качество устанавливаемых резцов. Цена премиальной линейки европейских резцов PDC компании «ElementSix» в два-три раза превышает цену китайских резцов. В зависимости от этого, разница в цене долота может составлять более 60%. Но, например, для эффективного бурения в сложных геологических разрезах Восточной Сибири требуются именно такие премиальные резцы. Как убедить заказчика в том, что заплатив дороже за PDC долота, он в итоге получит положительный экономический эффект? Только наглядно продемонстрировав фактическое снижение удельных затрат на метр проходки за счет повышения механической скорости бурения и стойкости PDC долот. И еще раз повторюсь, очень важно объективно оценить результаты, а сделать это можно только совместно с заказчиком на основе постоянно проводимого анализа.

Между прочим, тщательный мониторинг отработки долота позволяет выявить все конструктивные и технологические огрехи. И это уже к вопросу обеспечения высокого качества продукции. Представьте себе, что каждое PDC долото изготавливается вручную: нанесение армировочного покрытия, пайка резцов, шлифование долота для обеспечения номинального диаметра и др. Но помимо упомянутого человеческого фактора следует учитывать необходимость строгого соблюдения технологических требований на каждом этапе работ.

Давно не секрет, что при постоянном снижении расценок за метр бурения PDC долото не может окупиться за одну скважину. Значит, возникает необходимость максимально увеличить ресурс корпуса долота. Мы, например, сегодня полностью армируем внутреннюю полость долот для снижения риска размыва и делаем усиленную калибрующую часть, чтобы избежать преждевременной потери диаметра.

Это, безусловно, сказывается на первоначальной стоимости долота, но значительно снижает последующие издержки при его техническом обслуживании. Так что каждый шаг, направленный на повышение эффективности PDC долот требует тщательного рассмотрения в координатах цена/качества. И делать это необходимо совместно со специалистами заказчика.

В завершении разговора хочется попросить Вас ответить еще на один вопрос: почему в отраслевых изданиях нет ни информационных материалов, ни рекламных блоков о новых предприятиях, производящих и реставрирующих PDC долота? Что ограничивает общение со СМИ?

Производство долот – достаточно специфическое направление работы, иногда мне кажется, что это больше искусство, чем ремесло! Настоящих специалистов, которые могут сделать хорошую рекламу для нас совсем не много, а реклама, согласитесь, должна быть эффективной и стоящей. Хорошие специалисты и хорошая реклама стоят хороших денег! Поэтому проведение активных рекламных компаний сдерживается пониманием уровня необходимых затрат. Сегодня рыночные реалии таковы, что приходится работать в условиях жестко планируемого бюджета.

Еще одна причина оставаться в тени – опасение спровоцировать излишнее внимание к себе со стороны крупных компаний, с интересами которых так или иначе малые предприятия пересекаются на рынке предоставления своих услуг. Как раз та ситуация, о которой говорят «не надо дергать тигра за хвост».

Возможно, как раз потому, что малые предприятия стараются остаться в тени, на них мало обращают внимание отраслевые издания. За последние три года я видел только одну статью, в которой был дан полноценный обзор изменениям на российском рынке производства PDC долот. Поэтому позвольте выразить вашему журналу искреннюю благодарность за интерес, проявленный к нашей работе.

www.technodril.com