

ALL INCLUSIVE

СЕРВИС ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Вопрос технического обслуживания всегда является актуальным для нефтяных компаний. Особенно много вопросов возникает при внедрении новой техники, в частности: обучение персонала, формирование гарантийного запаса материалов, разработка новых регламентов технического обслуживания и т.д. С этими вопросами приходится сталкиваться службам механиков, энергетиков, КИПиА и непосредственно операторам и мастерам на местах. Совокупная работа этих служб, в конечном итоге, отражается на затратах предприятия и суммарном времени простоя.

Максим Попов,
Главный технолог-начальник
производственного отдела,
ОАО «РН-Няганьнефтегаз»

Александр Ан,
Технический директор,
ООО «НПП «ПСМ-Импэкс»

Руслан Харисов,
руководитель сервисной службы,
ООО «НПП «ПСМ-Импэкс»



На сегодняшний день, распространены три наиболее часто встречающиеся схемы обслуживания:

- обслуживание собственными силами;
- привлечение подрядной организации;
- сервис завода-изготовителя.

О том, с какими особенностями сопряжена эксплуатация и сервисное обслуживание, а также какова специфика нового оборудования, рассказывают специалисты ОАО «РН-Няганьнефтегаз» на примере эксплуатации гидравлических приводов штанговых скважинных насосов (далее ГПШСН) «Гейзер».

Внедрение ГПШСН «Гейзер» началось в РН-Няганьнефтегаз в 2012 г. Первоначально было закуплено 10 приводов. К началу 2014 г. парк приводов «Гейзер» составил 30 штук, которые размещены на месторождениях «Север-Талинка» и «Юг-Талинка».

Первоначально техническое обслуживание оборудования осуществляла подрядная организация, которая прошла обучение на заводе-изготовителе и принимала участие в монтажных

и пуско-наладочных работах. Тем не менее, при обслуживании возникало значительное количество вопросов в адрес этой подрядной организации, которые были связаны с рядом причин:

- смена вахт и текучесть кадров, как следствие, выполнение работ персоналом, не обладающим достаточным опытом и квалификацией;
- недостаток обратной связи с заводом-изготовителем;
- отсутствие склада запасных частей вблизи мест эксплуатации и специализированного инструмента.

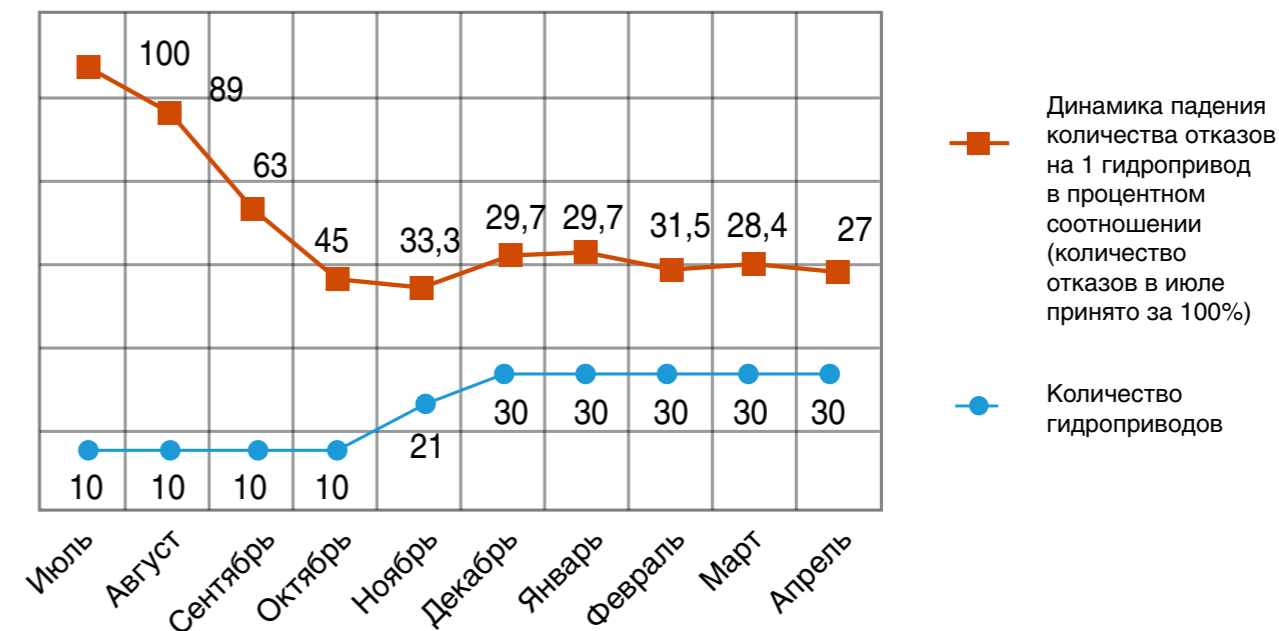
Более того, при обслуживании принципиально новых приводов в ряде нефтяных компаний нередко приходится сталкиваться с ретроградным отношением к новой технике: «мы привыкли работать с традиционными станками-

качалками, их все знают, зачем нам этот гидропривод...»

На определенном этапе, накопилось значительное количество проблем, связанных с некорректной эксплуатацией и обслуживанием

нового оборудования, из-за которых возник вопрос о целесообразности дальнейшего внедрения данных установок.

ПЕРЕХОД НА СЕРВИС ЗАВОДА-ИЗГОТОВИТЕЛЯ



Полученный результат достигнут за счет следующих мероприятий:

- 1 Организации сервисной базы в г. Нягань со складом запасных частей и специализированным инструментом;
- 2 Формирование мобильных бригад в составе двух специалистов и оснащенного сервисного автомобиля;
- 3 Выполнение работ квалифицированным персоналом, который проходит обучение на производстве и у конструкторов;
- 4 Конструкторского сопровождения, в частности обновление программного обеспечения;
- 5 Проведения авторского надзора;
- 6 Постоянное обучение персонала эксплуатирующей организации (заказчика) на местах.

В августе 2013 г. со стороны РН-Няганьнефтегаз (на тот момент ТНК-Нягань) принято решение заключить договор на сервисное обслуживание с заводом-изготовителем ООО «НПП «ПСМ-Импэкс».

Данное решение позволило кардинально изменить ситуацию в лучшую сторону. При сохранении регламента технического обслуживания и стоимости выполняемых работ количество отказов и простоев оборудования начало сокращаться.

На графике приведена динамика снижения количества отказов по месяцам при одновременном увеличении количества приводов, введенных в эксплуатацию.

За 100% взят июль 2013 г., а переломным моментом в статистике стал август. За три месяца количество отказов и простоев оборудования удалось сократить в среднем на 70%. В последующие месяцы статистика стабилизировалась в районе 30% относительно первоначальной величины. При этом, следует отметить тот факт, что количество введенных в эксплуатацию установок увеличилось в 3

раза, а часть установок начала выходить за гарантийный период эксплуатации.

Следует также отметить и заинтересованность завода-изготовителя в качестве выполняемых работ его собственной сервисной службой в части формирования имиджа бренда компании и продвижения продукции на рынке.

В настоящее время, активно ведутся работы с заводом-изготовителем по расширению функционала системы удаленного мониторинга оборудования, которая позволяет

не только отслеживать текущее состояние, но и анализировать причины отказов.

Таким образом, опыт внедрения и эксплуатации нового оборудования – гидравлических приводов «Гейзер» в РН-Няганьнефтегаз показал, что вариант перехода на сервисное обслуживание компании производителя оборудования является наиболее предпочтительным как с точки зрения минимизации количества отказов наземного оборудования, так и с точки зрения снижения затрат на обслуживание. ●