

В.А. Виноградов, заместитель директора Департамента маркетинга и продаж, компания SLC JH

## ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ БУРЕНИЯ – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ КОМПАНИИ SLC



*Как указано в Энергетической стратегии России, главными векторами перспективного развития отраслей ТЭК являются: переход на путь инновационного и энергоэффективного развития; изменение структуры и масштабов производства энергоресурсов; создание конкурентной рыночной среды; интеграция в мировую энергетическую систему.*

Вместе с тем в 2012–2015 гг. на российскую нефтегазовую отрасль будет оказывать существенное влияние ряд условий. Среди них:

- прогнозируемое снижение ежегодных объемов добычи нефти в России до уровня 486–495 млн т;
- ожидаемое снижение мировых цен на нефть до уровня 350–400 долл./т;
- высокая стоимость освоения новых месторождений;
- высокая налоговая нагрузка на предприятия отрасли;
- высокая степень изношенности основных фондов, их техническая и технологическая отсталость.

В Энергетической стратегии России сформулирована амбициозная задача по производству суммарных объемов глубокого бурения на нефть и газ в размере более 70 млн м. В таких обстоятельствах решающим средством извлечения прибыли становится оптимизация затрат на производство буровых работ, а ключевыми факторами, влияющими на производственные показатели предприятий отрасли, являются:

- высокий уровень качества поставляемого оборудования, его способность надежно и безотказно функциониро-

вать в жестких климатических и геологических условиях;

- высокая степень соблюдения поставщиком своих обязательств в части поставок оборудования, его монтажа, мобилизации, обслуживания, сопровождения и обеспечения;
- оперативность сервиса, способность поставщика оказать услуги в полном объеме, высокого качества и в сжатые сроки;
- приемлемая стоимость оборудования и выгодные для заказчика условия сотрудничества с компанией-поставщиком;
- простота и надежность гарантийного обеспечения;
- высокая производительность, экономичность, безопасность поставляемой техники.

Для того чтобы соответствовать требованиям своих заказчиков, компания-поставщик должна иметь:

- высокоразвитое производство, выпускающее современную продукцию;
- достаточный ассортимент продукции, способной экономически эффективно для заказчика функционировать в жестких российских условиях;
- разумное ценообразование и выгодные для заказчиков условия сотрудничества, включающие в себя такие его формы, как **отсрочка платежа, аренда, лизинг, опытная эксплуатация поставляемой техники;**
- развитую сеть региональных сервисных центров и складов, способных удовлетворить потребности заказчиков в запасных частях, комплектующих, материалах, информационном сопровождении, услугах;

- опытных и квалифицированных сотрудников, способных с отличным качеством выполнить порученную работу, оказать востребованные услуги;
- квалифицированных и талантливых менеджеров, умело управляющих организацией-поставщиком.

В полной мере понимая актуальность стоящей перед заказчиками сложнейшей задачи по своевременному производству объемов глубокого бурения, мы сформировали привлекательное предложение на свою продукцию и сервис. Это предложение содержит следующие важнейшие элементы.

### 1. Ассортимент продукции.

В него входит более 10 **высокопроизводительных, надежных, безопасных, экономичных СВП** с электрическим и гидравлическим приводом. Изделия имеют глубину бурения до 9 000 м, способны нести максимальную нагрузку до 6750 КН, имеют рабочий крутящий момент до 76 КНм, способны бесперебойно функционировать на протяжении до 10 лет.

**2.** Комплект запчастей, комплектующих, материалов, обеспечивающих бесперебойное функционирование в течение всего срока эксплуатации изделия.

**3.** Полное документарное обеспечение поставок продукции, включающее в себя:

- российский сертификат соответствия Техническому регламенту безопасности машин и оборудования;
- сертификат взрывозащищенности электрооборудования ГОСТ Р;
- заключение экспертизы промышленной безопасности;

- решение Ростехнадзора о соответствии экспертизы предъявляемым требованиям;
  - разрешение Ростехнадзора на применение технических устройств на территории России;
  - международные сертификаты API, ISO 9000;
  - отзывы компаний-заказчиков из Канады, США, Аргентины, Китая;
  - схемы и проекты привязки СВП к буровым установкам, функционирующим на российском рынке;
  - полный комплект технической документации, включающей в себя техническое описание оборудования, комплект инструкций по его установке и эксплуатации на русском языке.
- 4. Разумные цены на поставляемую продукцию и комфортные для заказчика условия сотрудничества с нами, включающие в себя **отсрочку платежа, аренду, лизинг и опытную эксплуатацию оборудования.****
- 5. Удобные для заказчиков сроки поставки оборудования, его поставки точно в оговоренные сроки.**
- 6. Послепродажный гарантийный и постгарантийный сервис, включающий в себя **адаптацию оборудования к буровым установкам, его шефмонтаж, мобилизацию оборудования, обучение персонала заказчика на производственной базе и на месте эксплуатации, его подконтрольную эксплуатацию.****
- 7. Информационную и сервисную поддержку заказчика силами головного офиса и нашего регионального сервисного центра.**
- Стремясь обеспечить для заказчиков максимально комфортные условия сотрудничества, наша компания определила для себя следующие направления развития:
- 1. Локализация на территории России производства бурового оборудования с привлечением российских предприятий и специалистов, что позволит нам решить задачу по снижению стоимости продукции и сроков ее поставки. В ближайшей перспективе наше производство будет иметь достаточные мощности, способные обеспечить поставки продукции точно в срок, в требуемом ассортименте и количестве, нужного качества и на привлекательных для клиентов условиях.**

Производимая нами продукция, обладая отличным набором технических, технологических и эксплуатационных показателей, отвечает самым современным отраслевым требованиям по надежности, производительности, безопасности, экономичности оборудования, включая его функционирование при экстремально низких температурах.

**2. Развитие системы региональных сервисных центров и складов, способных обеспечить заказчиков запчастями, комплектующими, материалами, информационной поддержкой, обучением, другими необходимыми услугами.**

**3. Развитие системы управления компанией, формирование коллектива сотрудников, способного эффективно управлять вверенными ресурсами, достигать поставленных целей, быстро и гибко реагировать на ожидания и требования заказчиков, удовлетворять их высокие запросы в отношении поставок продукции, оказания услуг.**

Первостепенное значение в компании придается качеству обслуживания, включающее в себя вежливое и внимательное отношение работников компании к своим клиентам, их искреннее стремление и старание оперативно решить задачи, порученные им заказчиками, оправдать их высокое доверие и превзойти их ожидания от сотрудничества с нами.

**СОТРУДНИЧАЯ С НАШЕЙ КОМПАНИЕЙ, ЗАКАЗЧИКИ ПОЛУЧАЮТ:**

- **производительное, экономичное, безопасное и удобное в эксплуатации оборудование**, качество которого подтверждено отзывами наших заказчиков, российской разрешительной и сертификационной документацией;
- значительные производственные мощности, способные обеспечить производство и поставки продукции точно в срок, в требуемом ассортименте и количестве, нужного качества и на удобных для себя условиях;
- широкие возможности компании по обеспечению комплексных поставок продукции;
- строгое соблюдение наших обязательств по срокам, объемам, ритмичности поставок оборудования; мы – аккредитованный поставщик «Роснефти»;

- всестороннюю информационную поддержку, включая обучение представителей заказчика с предоставлением полных комплектов разрешительной, технической документации на продукцию;
- вежливое и внимательное отношение сотрудников компании к своим клиентам;
- их искреннее стремление и старание оперативно решить задачи, порученные клиентами, оправдать их высокое доверие к компании и превзойти их ожидания от сотрудничества с нами.

**ТАКИМ ОБРАЗОМ, НАША КОМПАНИЯ – ЭТО:**

- широкий выбор и комплексные поставки **надежного, безопасного, производительного и экономически эффективного оборудования** по разумным ценам;
- удобные для заказчиков **условия сотрудничества, включающие в себя аренду и опытную эксплуатацию нашей продукции;**
- низкие сроки поставки, наилучший сервис и квалифицированные сотрудники;
- полное информационное, документальное и сервисное сопровождение поставок и ввода в эксплуатацию поставляемого оборудования;
- **надежный партнер и опытный поставщик.**

Мы уверены в том, что наше плодотворное и взаимовыгодное сотрудничество с российскими заказчиками позволит им существенно обновить свои основные фонды, добиться новых производственных успехов, повысить экономическую эффективность производства, вывести свои компании на новые рубежи прибыльности и успешно решить амбициозные задачи, поставленные перед отраслью Энергетической стратегией, Правительством и Президентом Российской Федерации.



**Компания SLC JH**  
**129085, г. Москва,**  
**пр-т Мира, д. 101**  
**Тел.: +7 (495) 380-25-87/88/61/70**  
**e-mail: mail@slcrus.ru**  
**www.slcrus.ru, www.slc-jh.ru,**  
**www.jh-pm.com**