



قابلیت صنعتگران داخلی در تأمین نیازمندی‌های استراتژیک نفت

چندی پیش در جلسه‌ای با مدیر پروژه یکی از شرکت‌های دولتی، بحث اعتماد مدیران به سازندگان داخلی مطرح شد، وی از موفقیت شرکت خرد صنعت اروند و یکی دو شرکت داخلی دیگر در زمینه بالادستی صنعت نفت و گاز به ویژه در زمینه تأمین تجهیزات درون چاهی که در شرایط تحریم به موفقیت‌های ارزشمندی دست یافته‌اند، به نیکی یاد کرد. با مدیرعامل این شرکت، مهندس رمضان میری تماس گرفتیم و با شنیدن سخنان بی‌تکلف وی علاقه‌مند شدیم که ضمن بازدید از خط تولید این شرکت از نزدیک با تلاش‌های ارزنده این صنعتگر متعهد کنشورمان آشنا شویم. وی به گرمی از درخواست ما هانامه استقبال کرد و در یکی از روزهای پایانی دی ماه این بازدید میسر شد. با سفر به اراک و حضور در کارخانه ضمن آشنایی با فعالیت‌های انجام شده در این مجموعه مبادرت به تهیه گزارشی از ساخت تجهیزات حساسی کردیم که در حال حاضر به علت تحریم در اختیار کنشورمان قرار نمی‌گیرد و سپس با مهندس میری به گفت‌وگو نشستیم. در ادامه توجه شما را به گزیده‌ای از این گفت‌وگو جلب می‌کنیم:

گرفت و همان‌طور که اشاره شد در یک حرکت گام به گام پروژه رو به جلو حرکت می‌کرد به شکلی که اقلامی که مسیر تست کارگاهی و میدانی را سپری می‌کرد شرایط حضور این شرکت در مناقصه مربوطه فراهم می‌شد.

■ اهمیت و ضرورت به‌کارگیری این محصول در صنعت نفت چیست؟

کلیه چاه‌های حفاری شده، در حومه شهرها (URBAN) وقتی می‌توانند عملیاتی شده و به بهره‌برداری برسند که از رشته تکمیلی درون چاهی استفاده نمایند از طرفی در کلیه چاه‌های گازی استفاده از محصول Completion Down Hole اجتناب‌ناپذیر است به عبارت دیگر عدم وجود این کالای استراتژیک، بهره‌برداری در اغلب چاه‌های کشور را غیرممکن ساخته و اساساً کالایی در سید تحریم قرار می‌گیرد که اثر بخشی آن در اقتصاد کشور تحریم شونده تعیین کننده باشد، عدم امکان استفاده از Down Hole Completion عملاً استخراج نفت را با مشکل و در واقع در عرصه وسیعی از حوزه‌ها را غیرممکن می‌سازد. الان در مرحله‌ای هستیم که ضمن تولید کامل رشته تکمیل درون چاهی URBAN (حومه شهری) اولین مجموعه با فشار ۱۰۰۰۰ psi را در ایران تولید کردیم و ان‌شاء‌الله در دومین نمایشگاه نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی اهواز، در غرفه شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب از آن رونمایی خواهد شد.

■ اشاره کردید به موفقیت شرکت در ساخت مجموعه down hole که از تجهیزات تکمیلی درون چاهی است، به لحاظ به روز بودن تکنولوژی، این محصول تولید شده در چه سطحی قرار دارد؟

مهم‌ترین دستاورد ما دستیابی به دانش فنی و تکنولوژی است، این محصول تکنولوژی می‌خواهد و تکنولوژی یعنی تولید انبوه، یعنی قیمت مناسب، یعنی کیفیت قابل قبول، یعنی تحویل به هنگام. من با افتخار اعلام می‌کنم که اولین شرکتی هستیم که این محصول را تولید انبوه کردیم و در زمان خیلی کمتر از زمان‌های مندرج در قرارداد کار را تحویل دادیم و در حال حاضر قریب ۴۰ مجموعه Down Hole Completion را در چاه‌های نفت و گاز در مسیر تولید داریم، دستاورد دیگر ما این است که قیمت محصولاتمان رو به کاهش است، بین تیراژ و قیمت رابطه معکوس وجود دارد، همان‌طور که تیراژ بالا می‌رود، زمان‌های تولید کاهش یافته و بالتبع قیمت تمام شده نیز کاهش خواهد یافت. البته در این راستا هزینه‌های سربار نیز همواره باید تحت کنترل باشد، نسبت به تولید اولیه حدوداً ۲۰ درصد کاهش قیمت داشته‌ایم و این کاهش قیمت ناشی از کاهش سود نیست بلکه ناشی از کاهش قیمت تمام شده با نگاه سیستمی و علمی و بهینه‌سازی روش‌های تولید است.

■ آیا این محصول علاوه بر آمریکا و اروپا در آسیا هم تولید می‌شود؟

این محصول عمدتاً توسط کشورهای اروپایی و آمریکایی تولید می‌شود و صاحبان این تکنولوژی آنها هستند، اما شرکت‌هایی هم در کشورهای هند و چین آن را تولید می‌کنند که به گواه مصرف‌کنندگان این کالا از درجه کیفیت و سطح اعتماد بیشتری نسبت به هندی‌ها و چینی‌ها

■ ضمن تشکر از شما و امکان بازدید از مجموعه فعالیت‌های شرکت، به عنوان اولین سؤال بفرمائید با چه انگیزه‌ای وارد کار در این حوزه شدید و شرکت چه تجهیزاتی را در صنایع بالادستی نفت و گاز تولید می‌کند؟

با درک شرایط ناشی از تحریم کالا و خدمات در حوزه صنعت نفت زمینه جهت حرکت در عرصه اندیشیدن به تولید کالاهای بالادستی فراهم شد. اما شرایط به گونه‌ای بود که مصرف‌کنندگان این قبیل کالاهای علی‌رغم اینکه از کمبود کالا بالاخص در بخش بالادستی با عملیاتی شدن تحریم‌ها تهدید می‌شدند. اما حساسیت کار اجازه نمی‌داد هر پیشنهادی را در این خصوص بپذیرند، پس باید صلاحیتمان احراز می‌شد، بر آن شدیم با قطعات ساده و کم اهمیت مانند CENTRALIZER شروع کنیم و پس از تست میدانی نمونه‌ها پله دوم را SHOE&COLLAR انتخاب کردیم و پس از تأیید نمونه‌ها این دو محصول در قالب دو قرارداد به تولید انبوه رسید این دو محصول چندان برای کارفرما مطلوب نبود چرا که قبل از تحریم هم توسط شرکت‌های داخلی تولید می‌شد، بر آن شدیم تا با تولید دو مجموعه از رشته تکمیلی درون چاهی هم توان مهندسی سازمانمان را ارزیابی کنیم و از آن مهمتر در سازمان کارفرما اعتمادسازی کنیم در این راستا شرایط تولید LANDING NIPPEL&LOCK MANDREL فراهم و پس از تولید و تست کارگاهی و میدانی اعتماد کارفرما به صورت نسبی حاصل شد، مطمئن بودیم این اعتماد در سایه اعتقادی که کارفرما به تولید داخل دارد نتایج خوبی قابل پیش‌بینی بود، در ادامه راه دیدیم که کارفرما از ما جدی‌تر است و عزمش برای ادامه راه پاسخ‌تر از ماست به شکلی که مدیریت محترم تدارکات و امور کالا و معاونت مدیرفنی در امور حفاری همانند مدیران پروژه با درک کامل حساسیت کار وارد عرصه شدند بالتبع آن کلیه همکاری‌ها در کلیه سطوح مدیریتی و کارشناسی و مدیریت، کارشناسان و کارگران شرکت محترم پیرا حفاری جهت ادامه کار فضایی مبتنی بر محور صداقت را فراهم نمودند، در ادامه راه فضا فراتر از تصورات ما شکل گرفت به گونه‌ای که در قالب یک سازمان غیررسمی یک تیم جهت مبارزه با تحریم سازماندهی شد و کارگروهی انجام می‌شد بدون اینکه تعریف شده باشد و یا نیروهایی به عنوان «کارگروه» انتخاب شده باشند و مهمتر اینکه این پروژه توسط کارفرما مدیریت می‌شد، صادقانه باید بگویم احساس می‌کردیم یک «جبهه ملی» به منظور کاهش کمبودهای ناشی از اعمال تحریم‌ها به صورت غیررسمی سازماندهی شده که ابعاد آن متناسب با پیشرفت کار و نتایج مثبت تست‌های کارگاهی و میدانی دیگر اقلام Down Hole Completion رو به توسعه است، خوب در این شرایط هم انگیزه ما بیشتر و هم مسئولیت‌مان سنگین‌تر شد تا در این راستا قدم‌های بعدی را محکمتر برداریم.

■ تجهیزات درون چاهی تولیدی شرکت شما پیش از این از چه شرکت‌های خارجی خریداری می‌شده و چگونه سفارش این محصولات به شما سپرده شد؟

تجهیزات درون چاهی صنعت نفت در تاریخ ۱۰۰ ساله شرکت نفت از خارج و از طریق شرکت‌های بزرگ و بنامی همچون بیکر، هالیبرتون و ودرفورد که از بزرگان این صنعت هستند وارد می‌شد. اما با تشدید تحریم‌ها الزام به‌کارگیری توان بالقوه شرکت‌های داخلی بیش از پیش قوت

■ آیا برای به روز نگه داشتن محصولات تولیدی شرکت از دانش فنی خارجی نیز استفاده می‌کنید؟

برای مجموعه Accessory و Mudline Suspension و Down Hole Completion Casing امکان انتقال تکنولوژی به علت مشکل اعتمادسازی و ایجاد شرایط لازم و مشکلات ناشی از تحریم میسر نبوده اما با توجه به موقعیت حاصله به دنبال تست‌های میدانی محصولات تولیدی و رسیدن به مرحله تولید انبوه و پهن تر شدن گستره استفاده از کالای تولیدی Down Hole Completion و انعکاس مثبت و گسترده این مهم، فضای مذاکره در خصوص تولید مجموعه WHIPSTOCK با یک شرکت اروپایی به وجود آمده و در این راستا با ارائه دو نمونه مشترک جهت تست به یکی از شرکت‌های نفتی و انجام عملیات میدانی موفق شرایط انتقال تکنولوژی در خصوص محصول فوق عملیاتی شده است.

■ همکاران شما چه تخصص‌هایی برای تولید محصولات خود دارند؟

ما تلفیقی از علم و تجربه را با نگاه مهندسی در کنار هم داریم نیروی انسانی شاغل در این شرکت متشکل از ۱۲ نفر کارشناس با دانشنامه دکتر، فوق لیسانس و لیسانس در رشته مکانیک، نفت، متالوژی، مهندسی نرم‌افزار و مالی اداری و تعداد ۴۰ نفر کارکنان و کارگران ماهر فنی با دانش و تخصص‌های ساخت و تولید سازماندهی شده و این مجموعه با در اختیار داشتن امکانات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری مناسب و سیستم گردش کار مدرن با همدلی و در قالب یک کار گروه به انجام وظایف محوله با شرکت و اهداف آن همکاری صادقانه دارند.

■ آیا برای تأمین هزینه‌های تحقیق و توسعه که معمولاً جزو هزینه‌های کلان است بین خصوصی و دولت و شرکت‌های دولتی تعامل و همکاری وجود دارد؟

در بحث کلان این موضع قابل نفی نیست، ولی تا کنون چنین ارتباطی با شرکت‌های دولتی نداشته‌ایم. ما برای بقاء و حرکت بر اساس استراتژی شرکت واحد R&D ایجاد کرده‌ایم که بیشتر هزینه‌های شرکت در این بخش صرف می‌شود و علت آن این است که ما همیشه یک محصول را در تولید انبوه داریم و محصول دیگری را در برنامه مطالعه و توسعه و هم اکنون محصول (WHIPSTOCK) که برای حفاری جهت‌دار از آن استفاده می‌شود در مرحله تحقیق و توسعه قرار دارد.

■ آیا فعالیت واحد تحقیق و توسعه می‌تواند منجر به پیشنهاد و تدوین طرح جامع برای فعالیت‌های توسعه‌ای شرکت شود؟

یکی از ارکان نگاه جامع و فکر کردن به طرح‌های توسعه بر خورداری از یک واحد R&D قوی، مطمئن با بنیه علمی و مهندسی مورد نیاز و فراتر از نیروهای تولیدی می‌باشد و در حقیقت توسعه سازمان بالاخص در فضای کالاهای استراتژیک بستگی مستقیم به وزن واحد تحقیق و توسعه دارد، در این شرکت با توجه به عملکرد مثبت این بخش که به منزله چارچوب سازمان می‌باشد، مطالعات مهندسی با استفاده از ظرفیت‌های موجود در سازمان و خارج از سازمان و بهرمندی از ظرفیت‌های قابل دسترس بالاخص همکاری با اساتید برجسته دانشکده نفت جهت دستیابی به تکنولوژی برخی از تجهیزات استراتژیک و مکمل محصولات موجود آغاز و این اطمینان وجود دارد که در آینده ورود به عرصه مربوط به کالاهایی که دوره مطالعه و کار مهندسی در واحد تحقیق و توسعه را سپری می‌کنند را جشن بگیریم.

■ به عنوان شرکتی که دارای نگرش مهندسی است، آیا محور کار خود را فراتر از مهندسی معکوس برای تولید می‌بینید؟

نکته مهم برای ما این است که کارفرما ما را به عنوان یک سازمان با نگرش مهندسی پذیرفته و این نگرش می‌تواند پایه و اساس خیلی از حرکت‌های اساسی در رفع نیازمندی‌های استراتژیک صنعت نفت باشد. اینجا واحدی نیست که فقط تولید کند یا فقط محورش مهندسی معکوس باشد خوشبختانه در شرکت ما علاوه بر مهندسی معکوس به طراحی نیز نگاه جدی دارد، ما الان بحث مهندسی متالورژی را به خوبی در محصولاتمان مدنظر قرار داده‌ایم، کارفرما هم به ما اعتماد کرده و در این راه ما را یاری می‌دهد. امروز در مرحله‌ای هستیم که برای درک نیازهای کارفرما نیاز به نمونه شاهد نداریم، در فرآیند مهندسی معکوس در اختیار داشتن نمونه فقط در شناخت ابعاد و شکل به ما کمک می‌کند، روی محتوا باید کار کرد. وقتی کارفرما ما را پیشنهاد فنی می‌خواهد فقط بحث ابعاد کار را داریم اما به عنوان یک سازنده که محور حرکتش کار مهندسی است باید متناسب با شرایط هر چه حرف مهندسی بزند و بتواند خصوصیات مشترک را به سایر چاه‌ها نیز تعمیم دهیم. هر چند که هر چه چاه و بهتر بگویم هر فیلد شرایط خاص خودش را دارد اما اصول مهندسی باید بتواند شرایط را پیش‌بینی کند.

برخورد داریم، ما این افتخار را داریم که به لحاظ کیفیتی جلوتر از آنها حرکت کنیم. امیدوارم با روند رو به رشد کار در کارگروه‌های مختلف، اطمینان دارم که مدیران ارشد وزارت نفت بالاخص در شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب با اولویت بخشیدن به شرکت‌های داخلی در مقایسه با شرکت‌های هندی و چینی از کلاس و جایگاه صنعت نفت حداقل در بخش رشته تکمیلی درون چاهی صیانت خواهند نمود.

■ اشاره کردید با اینکه شرکت رقیبی ندارد توانسته است به لحاظ کاهش قیمت، در انجام تعهدات خود پیش از موعد مقرر موفق عمل کند، به نظر شما چنانچه صنعتگران دیگری نیز در این عرصه وارد شوند به همین ترتیب عمل خواهید کرد یا خیر؟

عقیده ما این است که انحصار آفت کیفیت است. مقوله انحصار ماندگار نیست و حتماً روزی رقبایی از راه خواهند رسید که به حدی از تکنولوژی برسند که بتوانند تولید انبوه کنند و قیمت‌ها و کیفیت‌های رقابتی ارائه دهند. در آن زمان ما نگران کیفیت محصولات خود نیستیم، زیرا ما هم اکنون سعی داریم از کیفیت فعلی حفاظت کنیم تا در آینده اگر رقبایی در این عرصه وارد شدند ما نیز در این مسیر ادامه حیات دهیم و در آن صورت است که صنعت هم با این فضا رشد پیدا می‌کند. صرف انحصاری بودن برای ما مزیت محسوب نمی‌شود، بلکه مزیت آن است که در شرایط بازار رقابتی که ورود و خروج کالا در آن آزاد است و سفارشات فقط بر اساس رقابت و صلاحیت به تولیدکنندگان واگذار می‌شوند و نه مصلحت و نه بر اساس توصیه‌های غیرفنی، کیفیت محصولاتمان را نه تنها حفظ کنیم بلکه ارتقاء دهیم. سازمان‌های دولتی در این عرصه وارد شده‌اند و امیدواریم که آنها هر چه زودتر در شرایط تولید انبوه قرار بگیرند و این برای ما خوشایند است. امیدوارم در این عرصه حیاتی و استراتژیک تصمیم‌گیران و مدیران ارشد صنعت نفت حقیقت را فدای مصلحت نکنند تا امکان توسعه تولید داخلی در یک اقتصاد غیر برنامه‌ای بیش از پیش فراهم گردد.

■ آیا از میزان تقاضایی که برای این محصول در بازار وجود دارد برآوردی دارید و شرکت چند درصد تقاضاها را می‌توانید پاسخ دهید؟

بر اساس مطالعات انجام شده و بر اساس پیش‌بینی‌های مندرج در برنامه توسعه ۵ ساله حوزه نفت و گاز به نظر می‌رسد نیاز به رشته تکمیلی درون چاهی با توجه به چاه‌های توسعه‌ای و اضافه کردن چاه‌های تعمیراتی بیش از ۵۰۰ مجموعه در سال باشد. اما این بستگی به تحقق برنامه و تأمین دیگر نیازها دارد، که ما اگر ۲۵ درصد آن را بتوانیم تولید کنیم فکر می‌کنم بسیار قابل توجه است. البته در برنامه ۵ ساله این شرکت مهندسی و ساخت حافل ۲۵۰ مجموعه جهت رشته تکمیلی درون چاهی هدفگذاری شده و در این راستا طرح توسعه شرکت در منطقه آزاد اروند در مرحله اجراء است.

■ اگر تحریم‌ها برداشته شده و شرکت‌های اروپایی و آمریکایی بتوانند این تجهیزات را مثل سابق به ما عرضه کنند آیا شرکت‌های ما قادر خواهند بود با محصولات آنها رقابت کنند یا خیر؟

ما منتظریم که هر چه زودتر این اتفاق بیفتد، یکی از آرزوهای بزرگ ما این است که در کنار شرکت‌های به نام خارجی قرار بگیریم که این باعث ارتقای ما می‌شود به نظر من در آن شرایط هم دوام خواهیم آورد. اگر این کار با اجبار و فشارهای ناشی از تحریم کالا و خدمات شروع شد اما در ادامه کار اختیار و رغبت ترسیم‌کننده آینده خواهد بود، مدیران لایق و شایسته وزارت نفت بالاخص در شرکت مناطق نفت‌خیز جنوب به خوبی این بحران را مدیریت کردند و در تبدیل تهدیدها به فرصت‌ها کارنامه خوبی ارائه دادند. اما این پایان راه نیست و امیدواریم در آینده و با حذف تحریم‌ها زمینه مدیریت کردن تولید کالاهای استراتژیک صنعت نفت با حضور مجدد بزرگان این حوزه برای آنها فراهم گردد و در آن شرایط زمینه برای ارتقای تکنولوژی برای شرکت‌های داخلی فراهم خواهد شد، بنده اعتقاد راسخ دارم اگر امروز خوب، مهندسی محور کار کنیم فردا و پس از رفع تحریم‌ها کمبودهای علمی را با همجواری با شرکت‌های بزرگ خارجی مرتفع خواهیم ساخت از طرفی نگاه آنها هم تغییر خواهد کرد و شاید اگر خوب عمل کنیم تحریم‌کنندگان نیز نگاهشان تغییر کند به هر حال همه چیز رو به تغییر است و به قولی فقط دایناسورها در مقابل تغییر مقاومت کردند و آنها هم نسلشان منقرض شد.

■ کدام شرکت‌ها متقاضی دریافت محصولات شرکت شما هستند؟

تا کنون شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب، شرکت پستیایی و تهیه کالای نفت تهران، شرکت ملی حفاری ایران، شرکت مهندسی و توسعه نفت، شرکت ملی فلات قاره ایران و شرکت نفتکاو از محصولات شرکت استفاده نموده‌اند و زمینه استفاده از محصولات شرکت در شرکت ملی مناطق نفت مرکزی ایران نیز فراهم شده است.