

«КОИЛТЕК»: НАША ЦЕЛЬ – МАКСИМАЛЬНО ПРОДЛИТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ЖИЗНЬ КОЛТЮБИНГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ



На вопросы журнала «Время колтюбинга. Время ГРП» отвечает **В.В. Струнин**, генеральный директор компании «КОИЛТЕК».

«Время колтюбинга»: Владимир Викторович, познакомьте читателей с Вашей компанией. Когда она была образована?

Владимир Струнин: Компания

«КОИЛТЕК» вышла на рынок в мае 2018 года. Можно сказать, что мы очень молоды в рамках бизнеса, но успешно развиваемся в нескольких направлениях. Цель нашей компании – максимально продлить производственную жизнь оборудования комплекса ГНКТ, снизить затраты и простой оборудования заказчика по причине поломки или ожидания запчастей.

ВК: Какие виды сервиса оказывает компания? Какие виды оборудования обслуживает?

В.С.: У компании две ветви сервиса: регламентированное сервисное обслуживание ГНКТ и первый в России онлайн-магазин запчастей для них.

Основная задача, стоящая перед компанией, – это оперативно за адекватные деньги предоставить заказчику качественные запчасти.

Вторая – оказать сервис по вызову, регламентированное обслуживание оборудования во время всего цикла эксплуатации, аварийный ремонт, капитальный ремонт.

Важным пунктом является пусконаладка нового и бывшего в употреблении оборудования. Такой сервис мы готовы предоставить на всей территории РФ и СНГ.

Также мы помогаем заказчикам подобрать оптимальное оборудование с максимальным снижением затрат на обслуживание в будущем.

Кстати, оценка оборудования с пробегом – это одно из направлений нашего бизнеса. Мы делаем глубокое тестирование оборудования и даем реальную оценку состояния техники до покупки,

что значительно снижает риски заказчика.

ВК: Какие конкурентные преимущества у компании «КОИЛТЕК»?

В.С.: Кратко их перечислю:

1. Мы имеем прямые поставки из США, Европы, Китая по желанию заказчика.
2. Налажено производство запасных частей.
3. Вся продукция проходит проверку отдела технического контроля (ОТК) перед отправкой заказчику.
4. Основным конкурентным преимуществом нашей компании является скорость выполнения заказа.

ВК: Как организован процесс от принятия заявки до сдачи готовой работы заказчику?

В.С.: Процессы от заказа до поставки продукции или услуг полностью автоматизированы.

Все процессы были продуманы до мелочей и реализованы в программе компании.

Оформление заказа онлайн занимает не более пяти минут. В нашем онлайн-магазине сейчас более 8000 товаров, и номенклатура будет расти.

Если действовать старым и проверенным методом по e-mail, то время принятия заказа составит не более минуты, а дальше начинается наша работа.

Срок предоставления коммерческих предложений – от 5 минут до 24 часов, все зависит от типа заказа и его объема.

ВК: Как организован ремонт оборудования ГНКТ и, в частности, мобильный ремонт такого оборудования?

В.С.: После поступления заказа и предоплаты наш специалист вылетает ближайшим рейсом в любую точку страны или СНГ. По прибытии на место его встречает заказчик и в зависимости от местоположения оборудования отвозит к установке. После осмотра установки проводится мобильный ремонт оборудования и составляется отчет для заказчика в бумажном и электронном виде.

Данное направление занимает не более 2% нашего бизнеса, практически во всех сервисных

компаниях есть механические службы. Скажу так, технику ремонтируют компании самостоятельно.

ВК: Сколько времени в среднем уходит на ремонт установки ГНКТ? На капитальный ремонт?

В.С.: Все зависит от типа проблем, от 3 до 120 часов. Влияют место ремонта, сложность, условия окружающей среды.

Капитальный ремонт установки может составлять 160–240 часов в зависимости от текущего состояния установки и наличия необходимых комплектующих.

ВК: Какие узлы и агрегаты оборудования ГНКТ наиболее часто требуют ремонта и замены?

В.С.: В России это инжекторы и гидравлика. Как ни странно, но техническое обслуживание (ТО) данного оборудования практически никто не делает своевременно.

ВК: Приведите примеры сложных и/или уникальных ремонтов, которые компании «КОИЛТЕК» удалось успешно выполнить.

В.С.: Как говорится, вскрытие покажет. Каждый

ремонт уникален, так как уровень обслуживания оборудования и состояние техники в компаниях разные.

ВК: Какие советы Вы бы дали пользователям ГНКТ для того, чтобы оборудование служило дольше и реже требовало ремонта?

В.С.: Бюджет на обслуживание, «умные закупки», регулярные ТО.

ВК: Каковы планы компании «КОИЛТЕК» на ближайшее будущее? Какие новые предложения она готовится представить заказчикам?

В.С.: Не могу сказать все, но приоткрою чуть-чуть дверь. Сейчас работаем одновременно над тремя проектами, которые в будущем помогут сервисным компаниям ГНКТ эффективно конкурировать в своей отрасли. Когда наши предложения будут готовы, то вы, читатели журнала «Время колтюбинга. Время ГРП», узнаете об этом первыми.

Вела беседу Марина Куликовская,
«Время колтюбинга. Время ГРП»



ПСКОВТЕХГАЗ®

КРИОГЕННЫЕ ГАЗИФИКАЦИОННЫЕ УСТАНОВКИ для ГРП и КРС

- ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ от 350 до 6 000 ± 10 н.м³/ч
- РАБОЧЕЕ ДАВЛЕНИЕ до 70 МПа
- ТЕМПЕРАТУРА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ -50°...+50°С
- ТЕМПЕРАТУРА АЗОТА на выходе до +150°С
- ВОЗМОЖНА ЧАСТИЧНАЯ И ПОЛНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ

- РАЗРАБОТКА ПОД ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ
- СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО
- ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА И ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
- ГАРАНТИЙНОЕ И ПОСТГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



☎ +7 (800) 250 07 79

✉ OP_INFO@PSKOVTEHGAS.RU

🌐 WWW.PSKOVTEHGAS.RU