

Главное – это консенсус недропользователей и подрядчиков

The Consensus Between Operators and Contractors is the Key

На вопросы журнала «Время колтюбинга. Время ГРП» отвечает Е.А. АЛЬМУХАМЕТОВ,
генеральный директор ТОО «Азотный завод».

**Erbolat ALMUKHAMETOV, general director of a limited liability partnership "Nitrogen Plant",
is interviewed by Coiled Tubing Times Journal.**

Е.А. Альмухаметов родился 20 февраля 1964 года в Семипалатинске Восточно-Казахстанской области. По окончании средней школы поступил в Павлодарский индустриальный институт. В 1986 году получил диплом по специальности «инженер-механик автомобилей и тракторов».

Трудовую деятельность начал в 1986 году на Семипалатинском комбайноремонтном заводе в качестве инженера-технолога.

Работал на Семипалатинском «Агропромтранс АТП-2» в качестве мастера по контролю транспортных средств, инженера безопасности дорожного движения. Являлся начальником гаража Семипалатинского бумажно-тарного комбината, занимал ряд руководящих должностей на Семипалатинском областном объединении по материально-техническому обеспечению агропромышленного комплекса.

С 1996 года – заместитель директора Семипалатинского комбайноремонтного завода по коммерческим вопросам, затем директор этого предприятия.

С 2007 года – директор, с 2012 года – генеральный директор ТОО «Азотный завод» (Уральск, Западно-Казахстанская область).

Е.А. Альмухаметов является безупречным руководителем предприятия, обладающим современным видением, техническим чутьем, компромиссно решая задачи, что формируют его как одного из добросовестных бизнесменов, занимающих лидирующую позицию среди поставщиков услуг для нефтегазовой отрасли Казахстана, а также среди производителей криогенной продукции.



Erbolat Almkhametov was born on February 20, 1964 in Semipalatinsk town in East Kazakhstan region. After school, he entered Pavlodar Industrial Institute. In 1986, he finished his diploma in "Automobiles and Tractors Engineering".

He started working in 1986 at Semipalatinsk repair plant for combine harvesters as a process engineer.

Then he worked at Semipalatinsk "Agropromtrans ATP 2" as a supervisor for vehicles control and a road safety engineer. He was a head of the workshop in Semipalatinsk paper plant, held senior positions at Semipalatinsk region community for inventory and logistics management for industrial agriculture.

Starting from 1996, he was a deputy director for commercial matters at Semipalatinsk repair plant for combine harvesters, and then he was a director of this plant.

Starting from 2007 he was a director at limited liability partnership "Nitrogen Plant" (Uralsk, West Kazakhstan region); starting from 2012 he is a general director.

Erbolat Almkhametov is an excellent director possessing modern vision, technical intuition and problem-solving skills always being able to find a compromise. These skills make him one of the conscientious business people holding a leading position among service providers for the oil and gas industry of Kazakhstan and among producers of cryogenic products.

«Время колтюбинга»: Ерболат Ахметханович, с момента нашей прошлой беседы («ВК» № 3 (45), сентябрь 2013) прошло много времени. Давайте освежим в памяти читателей журнала информацию о ТОО «Азотный завод», которым Вы руководите.

Ерболат Альмухаметов: Необходимо сказать, что нефтегазовая и энергетическая отрасли Казахстана составляют основу экономики нашей страны, определяющую ее стабильное экономическое развитие, что, безусловно, формирует базис для активной реализации стратегии диверсификации отечественной экономики. В настоящее время огромную роль в успешном и эффективном развитии нефтегазовой/нефтеперерабатывающей отраслей играет продукция ТОО «Азотный завод».

Coiled Tubing Times: Erbolat Akhmetkhanovich, it's been a long time since our last interview (Issue № 3 (45), September 2013). Let's refresh our readers' memory on the "Nitrogen Plant" company that you manage now.

Erbolat Almkhametov: It has to be said that the oil and gas and power industries of Kazakhstan make the basis of the economy of our country defining its stable economic development that, certainly, forms the basis for active implementation of strategy of diversification of domestic economy. Now products of "Nitrogen Plant" LLP play the huge role in successful and effective development of oil and gas/oil processing industries.

From the very first day our plant was considered as the unique enterprise and soon occupied a worthy

С самого первого дня наш завод создавался как уникальное предприятие и вскоре занял достойную рыночную нишу. Основными принципами нашей деятельности являются ответственность, добросовестность, конкурентоспособность. Строительство нашего завода началось в 2003 году, в Уральске (Западный Казахстан), и уже 28 мая 2007 года был осуществлен его пуск в эксплуатацию. Именно этот день является знаковым для нашего коллектива. Тогда у нас появилась возможность поставки жидкого азота по всему Казахстану, тогда, располагая автономными мобильными установками, мы начали осуществлять газификацию жидкого азота на месте проведения работ у заказчика, что и по сей день делаем с успехом.

Сегодня ТОО «Азотный завод» является одним из крупнейших казахстанских производителей криогенной продукции. Предприятие позиционируется на рынке как отечественный товаропроизводитель и поставщик услуг. Завод специализируется на оказании услуг по испытанию, осушке, инертизации технологических и магистральных трубопроводов, резервуаров, а также на производстве и доставке жидкого азота, кислорода.

ВК: Известно, что «Азотный завод» оказывает сервисные услуги с использованием азотных установок. Расскажите, пожалуйста, об этом направлении работы.

Е.А.: Действительно, в своей рутинной работе мы активно применяем азотные установки, насосы, что позволило увеличить объемы работ с использованием данного оборудования. Сегодня мы оказываем достойную поддержку и сервисное обслуживание такому предприятию, как «Тенгизшевройл». Это крупнейшая нефтедобывающая компания в Казахстане, совместное предприятие с американской компанией Chevron. Одновременно мы проводим работы на Чинаревском нефтегазовом месторождении, поставляем азот на Карачаганакское месторождение.

Для эффективного и безупречного развития необходимо согласованное воздействие множества факторов, каждый из которых является важной составляющей производственного процесса. Один из главнейших факторов здесь – производство азота. Это связано с тем, что азот используется на всех стадиях производства углеводородного сырья, начиная от добычи и заканчивая переработкой и транспортировкой. Список наших партнеров с каждым годом пополняется, что позволяет нам увеличивать и объемы своей работы. Так, нашими партнерами являются «ИнтерГаз Центральная

market niche. The basic principles of our business are responsibility, conscientiousness, competitiveness. Construction of our plant began in 2003, in Uralsk (Western Kazakhstan), and it was commissioned already on May 28, 2007. This is a landmark day for our company. We had an opportunity to supply liquid nitrogen across all Kazakhstan. With our autonomous mobile installations, we began to carry out gasification of liquid nitrogen on the customer's work site and we have been performing it successfully to this day.

Today "Nitrogen Plant" LLP is one of the largest Kazakhstan producers of cryogenic products. The company is positioned in the market as a domestic producer and service provider. The plant specializes

in providing services for testing, dehydration and purging of process and long-distance pipelines and tanks. In addition, we provide such services as delivery of liquid nitrogen and oxygen.

Завод специализируется на оказании услуг по испытанию, осушке, инертизации технологических и магистральных трубопроводов, резервуаров, а также на производстве и доставке жидкого азота, кислорода.

The plant specializes in providing services for testing, dehydration and purging of process and long-distance pipelines and tanks. In addition, we provide such services as delivery of liquid nitrogen and oxygen.

CTT: It is known that "Nitrogen Plant" provides services using nitrogen units. Could you please tell about this product line?

Е.А.: Yes, in the routine work we actively use nitrogen units and pumps. This allowed to increase the amount of operations with this equipment. Today we provide significant support and service to Tengizshevroil. It is the largest oil production company in Kazakhstan, joint venture with the American company Chevron. At the same time we carry out operations at the Chinarevskoye oil and gas field and deliver nitrogen to Karachaganakskoye field.

Effective and faultless development requires the coordinated effect of a number of factors, each of which is an important component of the operation process. One of the major factors here – production of nitrogen. This is because nitrogen is used at all stages of production of hydrocarbon raw materials, beginning from production and finishing with processing and transportation. The list of our partners is expanding every year allowing us to increase the scope of work. Therefore, our partners are "Intergas Central Asia", "Aktobemunaygaz", "Zhaikmunay" and a number of other companies that need nitrogen injection.

Our experts provide services for the Asian Gas Pipeline including dehydration, inertisation, replacement of valves, etc. In fact, we perform operations everywhere where inert environment is applied.

Азия», «Актобемунайгаз», «Жаикмунай» и ряд других предприятий, где необходимо производить азотные закачки.

При обслуживании «Азиатского Газопровода» нашими специалистами производится осушка, инертизация, замена крановых узлов и т.п. Фактически мы выполняем работы везде, где применяется инертная среда.

БК: Каков штат Вашей компании?

Е.А.: Каждый человек – это личность, именно он делает историю. И это не пустые слова. Сотрудники нашего коллектива оказывают огромное влияние на развитие нашего завода, принимая активное участие в реализации каждого проекта. Если чуть больше шести лет назад штат нашего завода составлял 25 человек, то сегодня в компании задействовано уже 125 сотрудников.

Мы проводим огромную работу по формированию коллективного духа, развитию корпоративного единства, где немаловажным является постоянное повышение уровня профессиональной подготовки наших специалистов путем организации обучающих семинаров как на базе отечественной школы, так и с участием зарубежных специалистов, организовываем мастер-классы.

БК: Не поделитесь ли примером работ, из числа тех, которыми «Азотный завод» может гордиться?

Е.А.: Тот опыт, что мы наработали, является бесценным, поскольку он позволяет разрабатывать новые проекты, приобретать надежных партнеров, нарабатывать колоссальные знания. Поэтому для меня лично каждый новый проект – это веха, которой по праву отведется достойная страница в «Книге жизни» нашего завода.

Из последних хотелось бы отметить проект по капитальному ремонту для компании «Тенгизшевройл», где мы смогли достойно выполнить работы в полном объеме, куда входило проведение ремонтных работ 13 линий, что позволило закачать всего за месяц 1070 тонн азота.

БК: Обычно «Азотный завод» выступает в роли генерального подрядчика?

Е.А.: Я, как руководитель, очень горжусь тем, что ТОО «Азотный завод» сегодня уверенно стоит на ногах, что позволяет нам работать только «на первых ролях» – в роли генподрядчика и заключать мастер-контракты напрямую с недропользователями. На субподряде мы не работаем!!!

БК: Установки какого производителя составляют парк «Азотного завода»?

Азот используется на всех стадиях производства углеводородного сырья, начиная от добычи и заканчивая переработкой и транспортировкой.

Nitrogen is used at all stages of production of hydrocarbon raw materials, beginning from production and finishing with processing and transportation.

CTT: How many people work at your company?

Е.А.: Every person is a personality that makes history. This is not just mere words. Our employees have a huge impact on development of our plant, taking active part in implementation of each project. More than six years ago, the staff

of our plant was 25 people. Today we have 125 employees.

We carry out a huge amount of work on building team spirit and developing corporate unity. Important task is to continuously improve professional excellence of our specialists by the organization of training sessions both based on domestic school, and with foreign experts. We also conduct workshops.

CTT: Could you share the example of operations "Nitrogen Plant" can be proud of?

Е.А.: Our priceless experience allows to develop new projects, to get reliable partners, to acquire vast knowledge. That is why, for me personally, each new project is a milestone that is worth a page in "The book of life" of our plant.

Among last projects I'd like to note the project on major repair for the Tengizchevroil company where we could successfully perform all operations including repair of 13 lines. This allowed to pump 1070 tons of nitrogen in one day.

Мы выполняем работы везде, где применяется инертная среда.

We perform operations everywhere where inert environment is applied.

CTT: Usually "Nitrogen Plant" is the general contractor?

Е.А.: As a director, I am very proud of the fact that "Nitrogen Plant" LLP is an independent company. This allows us to work only at top levels as the general contractor and to sign contracts directly with operators. We do not work as a subcontractor!!!

CTT: What is the manufacturer of nitrogen pumps in "Nitrogen Plant" LLP?

Е.А.: We have autonomous mobile units that can carry out gasification of liquid nitrogen on the customer's work site. We perform these operations successfully every day. Our plant has its own fleet of transport for delivery of products both on public roads, and out of road. This fleet is one of the largest in Kazakhstan. We have three units manufactured by FIDMASH and three units from Hydra Rig.

It is worth mentioning that we have a unique unit for pipeline cleaning with different temperature range – it is possible to heat nitrogen to 160–170 °C

Е.А.: Мы располагаем автономными мобильными установками, позволяющими осуществлять газификацию жидкого азота на месте проведения работ заказчика, что мы и делаем с успехом каждый день. Наш завод имеет собственный, один из значимых в Казахстане, парк специального транспорта для доставки продукции как по дорогам общего пользования, так и вне дорог. У нас работают три установки от СЗАО «ФИДМАШ» и три установки от компании Hydra Rig.

Важным является то, что мы имеем уникальную установку, предназначенную для очистки трубопроводов, где задействован другой температурный диапазон: можно азот нагревать до 160–170 °С, что необходимо для вытеснения жидкой серы из трубопроводов. Уникальность этой установки заключается в том, что она спроектирована нашими специалистами, изготовлена на одном из российских предприятий согласно нашим данным и с учетом всех требований.

ВК: А какие установки работают на скважинах?

Е.А.: Те же азотные. Мне бы хотелось отметить и тот факт, что мы действительно смогли себя зарекомендовать как достойного представителя в этой отрасли, что позволяет нам оказывать и такие услуги, как, например, предоставление нашего оборудования в аренду. Так, компания Baker Hughes в настоящее время арендует одну нашу установку. Установка используется при различных операциях, на закачке азота при производстве гидроразрыва пласта и кислотных обработках скважин. Учитывая, что технический персонал нашего завода – специалисты высокого класса, они постоянно привлекаются другими компаниями в качестве консультантов и для поддержки технического сопровождения проектов.

ВК: Какие технологии внутрискважинных работ пользуются популярностью в Казахстане?

Е.А.: Конечно, с учетом быстрого развития нефтегазового направления вкупе с научно-техническим прогрессом на данный момент мы можем констатировать, что активно применяются многие технологии с использованием ГНКТ, но также производятся ГРП. Однако на казахстанских месторождениях отмечается высокое внутрипластовое давление, и во многих местах есть фонтанирующая нефть, в связи с чем там нет необходимости во внутрискважинных работах, ►

На казахстанских месторождениях отмечается высокое внутрипластовое давление, и во многих местах есть фонтанирующая нефть, в связи с чем там нет необходимости во внутрискважинных работах, направленных на повышение нефтеотдачи пласта.

Kazakhstan fields are characterized by a high reservoir pressure, and wells are produced with the natural flow. That is why these wells do not require interventions for enhancing oil recovery.

temperature required for removal of liquid sulfur from pipelines. The unique feature of this unit is that it is designed by our experts and is made at one of the Russian companies according to our data and taking into account all requirements.

CTT: What units do you use for performing operations in oil and gas wells?

Е.А.: The same nitrogen units. I would also like to state the fact that we proved to be a highly-regarded representative in this industry that allows us to provide such services as provision of our equipment for rent. For example, today Baker Hughes rents one our unit. This unit is used for various operations including pumping nitrogen for hydraulic fracturing and acid treatments. Specialists of our plant are top experts, so other companies often employ them as consultants and for technical support.

CTT: What well intervention technologies are popular in Kazakhstan?

Е.А.: Of course, taking into account the very fast development of the oil and gas service industry along with scientific and technical progress, we can acknowledge that many CT and fracturing technologies are very popular. However, Kazakhstan fields are characterized by a high reservoir pressure, and wells are produced with the natural flow. That is why these wells do not require interventions for enhancing oil recovery. For example, there is a high reservoir pressure in Tengizskoye field.

CTT: The majority of fields in Kazakhstan are oil fields. Is it correct?

Е.А.: Yes, oil fields are in the majority, but there are also gas fields.

The largest gas field is a world known Karachaganakskoye field discovered in 1979. This is one of the largest gas condensate fields in the world. This field is located in the northwest of Kazakhstan and occupies more than 280 square kilometers. Development of the Karachaganak field, which is one of the most difficult fields from the technical point of view, was performed with the most advanced technology of hydrocarbons production. It should be noted that CJSC “Orenburg Gas Processing Plant” uses only Karachaganak gas.

CTT: How would you evaluate the development of high oilfield technologies in Kazakhstan in comparison with Russia?

Е.А.: I'm an expert so each technical process is very important to me, from design to commissioning of the project. ►

направленных на повышение нефтеотдачи пласта. В частности, высокое давление на Тенгизском месторождении.

БК: Месторождения в Казахстане по большей части нефтяные?

Е.А.: Да, доминируют нефтяные месторождения, но и газовые тоже есть.

Самое крупное – это всемирно известное Карачаганакское месторождение, открытое в 1979 году. Оно является одним из крупнейших газоконденсатных месторождений в мире. Это месторождение расположено на северо-западе Казахстана и занимает территорию более 280 квадратных километров. В ходе освоения Карачаганакского месторождения, являющегося одним из самых сложных с технической точки зрения месторождений на планете, применялась наиболее передовая технология добычи углеводородов. Нужно отметить, что ЗАО «Оренбургский газоперерабатывающий завод» работает исключительно на карачаганакском газе.

БК: Как бы Вы оценили развитие высоких технологий нефтегазового сервиса в Казахстане по сравнению с Россией?

Е.А.: Мне, как специалисту, очень важен каждый технический процесс, начиная с проектирования и заканчивая сдачей проекта, поэтому я внимательно слежу за развитием нашей отрасли в странах как ближнего, так и дальнего зарубежья. Для меня очень важно знать, какие инновации применяют «мои соседи», что у них можно перенять, а чем можно и поделиться.

Конечно, каждый идет по своему пути, по тому, который он сам проторил и с помощью проб и ошибок смог вывести главную истину своего производства, своей отрасли, своего развития.

Что нового мы сейчас применяем? В Казахстане широко представлены все четыре мировых лидера нефтегазового сервиса, поэтому трансфер технологий идет непрерывно. Простой пример: если на бурение одной скважины с горизонтом километров пять в России уходит примерно год и два-три месяца, то в Казахстане такую скважину бурят за 8 месяцев. Под ключ сдают. Все работы выполняют мировые брендовые компании с использованием самых современных технологий.

БК: Но и Ваше предприятие славится как технологически передовое!

Е.А.: ТОО «Азотный завод» одним из первых из казахстанских компаний начало применять азотные технологии. Наш принцип – применять передовые технологии и активно вовлекаться в каждый сегмент рынка, достойно представляя свою продукцию с учетом всех требований технологий современного мира. К примеру,

В Казахстане широко представлены все четыре мировых лидера нефтегазового сервиса, поэтому трансфер технологий идет непрерывно.

All four world leaders of oil and gas service are in Kazakhstan so there is a continuous transfer of technologies.

we apply? All four world leaders of oil and gas service are in Kazakhstan so there is a continuous transfer of technologies. Simple example: drilling one well with the horizontal wellbore of five kilometers takes about a year and two-three months. In Kazakhstan drilling this type of well takes 8 months. The well is ready on a turnkey basis. The world brand-name companies use the latest technologies to perform all operations.

Раньше на ТОО «Тенгизшевройл» поддержку капремонта осуществляла компания Halliburton, а на сегодняшний день мы являемся основными держателями контракта, что позволило подтвердить нашу состоятельность.

Previously, major repair support for Tengizchevroil LLP was carried out by Halliburton. Today we are the main contract holder that allowed to prove our solvency.

the main contract holder that once again allowed to prove our solvency.

КТТ: There are many Chinese companies working in Kazakhstan. Does your company cooperate with them?

Е.А.: As I said earlier, the list of our partners is expanding. So of course, this list includes representatives of China, Russia, America, etc. This list is expanding because when performing each operation we follow the basic principles: – operational safety;

So I watch closely for the development of our industry in both CIS and non-CIS countries. For me it is very important to know what innovations are applied by "my neighbors", what can be adopted and what can be shared.

Of course, everyone paves its own way and follows it. Trial and error method always provides understanding of the key aspects of the production, the industry, the development.

What new technologies do

КТТ: Your company is also known as a technologically advanced service provider!

Е.А.: "Nitrogen Plant" LLP is one of the first Kazakhstan companies that began to apply nitrogen technologies. Our principle is to apply advanced technologies and be involved actively in each segment of the market, ensuring that we properly present our products taking into account all requirements of technologies of the modern world. For example, previously, major repair support for Tengizchevroil LLP was carried out by Halliburton. Today we are

раньше на ТОО «Тенгизшевройл» поддержку капремонта осуществляла компания Halliburton, а на сегодняшний день мы являемся основными держателями контракта, что еще раз позволило подтвердить нашу состоятельность.

ВК: В нефтяной отрасли Казахстана работает много китайских компаний. Ваше предприятие сотрудничает с ними?

Е.А.: Как я уже говорил раньше, список наших партнеров увеличивается, и, конечно, среди них есть представители Китая, России, Америки и т.д. И этот список растет за счет того, что при выполнении каждого производственного процесса мы соблюдаем основные принципы:

- безопасность при производстве работ и оказании услуг;
- высокое качество производимой продукции и предоставляемых услуг;
- оперативность выполнения работ в полном объеме;
- наличие высококвалифицированного персонала;
- высокая культура производства.

Также в своей работе мы ориентируемся на современные, актуальные требования заинтересованных организаций и ведомств, в связи с чем у нас успешно внедрена и действует интегрируемая система менеджмента, а именно:

- ISO 9001-2016 Система менеджмента качества;
- ISO 14001-2016 Система экологического менеджмента;
- OHSAS 18001-2008 Система менеджмента профессиональной безопасности и охраны труда.

И для нас нет никаких преград, мы не делаем никаких делений, для нас все равны, так как на любом объекте мы прежде всего принимаем во внимание условия труда, места проживания, инфраструктуру, дороги. Если какие-то опции не соответствуют технике безопасности, то мы на подобных месторождениях работы не производим.

Например, на одном из объектов, где мы выполняли проект, для наших «соседей», мы столкнулись с тем, что нашим сотрудникам предоставили место для проживания и приема пищи – кабины автомашин. Мы были вынуждены снять персонал и увезти. Нам такие деньги не нужны.

Здоровье каждого нашего сотрудника является главным богатством для нас. И, конечно же, его квалификация, ведь на обучение высококвалифицированного специалиста мы тратим не только большие деньги, но и время.

ВК: Кстати, а как Вы проводите обучение персонала для сервисных работ?

Е.А.: В этом наших специалистов по криогенному направлению мы обучали в Санкт-Петербурге (Россия). Обучать работе на установках СЗАО «ФИДМАШ» приезжали

- high quality of products and provided services;
- efficiency in performing all scope of work;
- highly skilled personnel;
- high production standards.

In addition, we are guided by modern, relevant requirements of the interested organizations and departments. We successfully introduced the integrated system of management, namely:

- ISO 9001-2016 Quality management system;
- ISO 14001-2016 Environment management system;
- OHSAS 18001-2008 Occupational health and safety management system.

For us there are no barriers, we do not divide any clients. For us all clients are equal because first, at any work site we take into account working conditions, accommodation places, infrastructure, roads. If some options do not correspond to the safety requirements, then we do not perform operations at these fields.

For example, at one of fields where we carried out the project for our "neighbors", the customer

Обучать работе на установках СЗАО «ФИДМАШ» приезжали специалисты предприятия-производителя: проводили мастер-классы, создавали в интерактивном режиме ситуации той или иной сложности, где ученикам приходилось быстро принимать решения и действовать строго по инструкциям.

Experts from FIDMASH trained our employees to work with FIDMASH units. There were workshops and interactive trainings for handling different problems, where students had to take quick decisions and carefully follow procedures.

provided the place for accommodation and meals – trucks cabins. We were forced to remove personnel from the field. We don't need money for such operations.

Health of each of our employee is the main value for us. And, of course, another value is a personnel's qualification, we spend a lot of money and time for training highly qualified specialists.

СТТ: By the way, how do you train personnel for service works?

Е.А.: This year we trained our cryogenic department specialists in St. Petersburg (Russia). Experts from FIDMASH trained our employees to work with FIDMASH units. There were workshops and interactive trainings for handling different problems, where students had to take quick decisions and carefully follow procedures. Our employees successfully coped with all tasks that was

специалисты предприятия – производителя данного оборудования: проводили мастер-классы, создавали в интерактивном режиме ситуации той или иной сложности, где ученикам приходилось быстро принимать решения и действовать строго по инструкциям. Наши сотрудники успешно справились со всеми заданиями, о чем свидетельствуют полученные сертификаты.

На базе «Азотного завода» также действует современный, оснащенный согласно всем современным требованиям «Обучающий центр», который на постоянной основе проводит повышение квалификации (обучение) специалистов и к тому же является мобильным, что позволяет проводить некоторые мастер-классы на местах.

БК: Из каких еще источников, кроме наблюдений за работой иностранных компаний, Вы получаете информацию об инновациях в отрасли?

Е.А.: Мы располагаем достаточными средствами и способами для получения информации, в частности, широкая у нас подписка на зарубежные и казахстанские специальные издания. Мы состоим в Украинской ассоциации производителей технических газов (UA-SIGMA, Украина), компетентные эксперты которой всегда готовы дать ответы на возникающие у нас вопросы по крионике. ТОО «Азотный завод» является активным членом Ассоциации нефтесервисных компаний Казахстана. Активно участвуем в работе действующих круглых столов, которые являются полезными в плане информационной площадки, где можно обсудить наболевшие вопросы, поделиться опытом как с представителями отечественных компаний, так и иностранных.

БК: Какие технологии нефтегазового сервиса, по Вашему мнению, будут развиваться в Казахстане?

Е.А.: Очень много технологий достойны дальнейшего развития. Сделать опору на какую-либо одну из них я не возьмусь, потому что жизнь меняется каждый день и каждый час. Постоянно появляется что-то новое. Иной раз мы бываем первопроходцами, а иногда ждем, чтобы кто-то другой первым применил ту или иную технологию, а мы оценили результаты.

БК: Российские респонденты нередко сетуют на то, что в тендерной политике заказчики стараются выбрать более дешевые работы, что не способствует развитию новых, а потому более дорогих технологий. Есть ли такая проблема в Казахстане?

Е.А.: С учетом имеющегося стажа на данном рынке мы можем отметить, что такая проблема имеет место быть, потому что недропользователи

confirmed by the received certificates.

At "Nitrogen Plant" LLP there is a modern training center equipped according to all current requirements. This center carries out professional development (training) of specialists. In addition, this is a mobile center that can conduct some workshops on work sites.

CTT: From what sources, except observing the foreign companies, do you obtain information on innovations in the industry?

Е.А.: We have a great number of ways for

obtaining information.

In particular, we have a subscription for foreign and Kazakhstan special editions. We are a member of "The Ukrainian association of producers of technical gases" (UA-SIGMA, Ukraine). Experts from this association are always ready to give answers to the

questions on cryonics. "Nitrogen Plant" LLP is an active member of Association of the oilfield services companies of Kazakhstan. We participate actively in current "round tables" which can be useful information platforms where it is possible to discuss urgent problems and share experience with representatives of both domestic and foreign companies.

CTT: What oil and gas service technologies, in your opinion, will develop in Kazakhstan?

Е.А.: Many technologies are worthy of further development. I cannot choose any one of them because life changes every day and each hour. There

is always something new coming up. Sometimes we are pioneers, and sometimes we wait for some other company to test a certain technology so that we could evaluate results.

Рынок потребителей сервисных услуг ограничен, и получается, что условия диктует заказчик.

The market of services consumers is limited, and it turns out that the customer dictates the terms.

Оборудование для нефтегазового сервиса стоит очень дорого, потому что все оно производится в штучном исполнении и его нельзя поставить на поток.

The equipment for oil and gas service is expensive because everything is made in terms of single-piece production, and it cannot be turned into serial production.

CTT: The Russian respondents quite often complain that customer's tendering policy

is focused on choosing cheaper proposals that does not contribute to the development of new, and therefore more expensive, technologies. Do you have such problem in Kazakhstan?

Е.А.: Taking into account our experience in this

не всегда спешат привлекать современные технологии, стоимость которых потом будет очень долго окупаться. Рынок потребителей сервисных услуг ограничен, и получается, что условия диктует заказчик. Это, конечно же, приводит к тому, что «ломается» цена, что влечет нездоровую конкуренцию. Случается, что сервисная компания, имея всего один агрегат, не особо борется за качество работы, потому что не может хорошо ее выполнить. Но цена услуг снижается для всех участников рынка. Таким образом, честно скажу, гробится нефтесервис, потому что у серьезных компаний не остается свободных средств на развитие. Мы не можем, подобно мировым лидерам отрасли, вкладывать деньги в создание новых технологий, поэтому подсматриваем чьи-то наработки, привлекаем кредитные ресурсы, приобретаем оборудование и, оказав услуги, ждем 60–90 дней, когда с нами за них рассчитаются. Потому что заказчики предоплату не делают. Все риски ложатся на сервисную компанию. Хотелось бы, чтобы у недропользователей чуть больше понимания было по данному вопросу. Я не думаю, что у наших «ближних соседей» с этим лучше.

ВК: Вы коснулись проблемы приобретения оборудования. Пожалуйста, осветите этот вопрос подробнее.

Е.А.: Основная проблема – оборудование для нефтегазового сервиса стоит очень дорого, потому что все оно производится в штучном исполнении и его нельзя поставить на поток.

ВК: Ювелирная работа, можно сказать.

Е.А.: Да, ювелирная. Сейчас технологий много, материалов много. Думаю, что развитие отрасли будет идти, несмотря на все проблемы. Самое главное – это слаженная работа, консенсус недропользователей и подрядчиков, чтобы заказчики не смотрели на нас, как старший брат на младшего братишку, чтобы были равные в отношениях и в правах с обеих сторон.

ВК: Ваши пожелания коллегам – читателям журнала.

Е.А.: Я желаю, чтобы мы все консолидировались. Не демпинговали, не ломали друг друга по цене. Не играли в пользу заказчиков. Всегда и везде должен быть здравый смысл, потому что нас не очень много и мы всегда можем договориться за круглым столом. То, что делается за два рубля, невозможно сделать за рубль. Так что давайте объединяться и вместе работать на благо развития отрасли!

И в начале 2019 года хотелось бы всем коллегам пожелать здоровья, благополучия, мудрости в принятии решений, чтобы родные были здоровы и рядом!

Беседовала Ольга Лис, «Время колтюбинга. Время ГРП»

market we can confirm that such problem does take place. Operators do not always want to test latest technologies, which will be paid off for a very long time. The market of services consumers is limited, and it turns out that the customer dictates the terms. It is obvious that this leads to the fact that the price "breaks" resulting in unfair competition. Sometimes, the service company has only one unit and do not pay attention for the quality of work because of inability to perform it well. But the price of services falls for all participants of the market. Honestly, this situation kills the oilfield service industry because big companies do not have available funds for development. We cannot invest money in creation of new technologies like world industry leaders. Therefore, we observe practices of other companies, take out a loan, buy the equipment and wait for money for 60–90 days after the services provision. Because customers do not do prepayment. A service company takes all risks. It would be great for operators to have a bit more understanding about this matter. I do not think that our "near neighbors" have a better situation with this matter.

CTT: You mentioned a problem of acquisition of the equipment. Please, highlight this problem in more detail.

E.A.: Main problem: the equipment for oil and gas service is expensive because everything is made in terms of single-piece production, and it cannot be turned into serial production.

CTT: Jeweler work, you might say.

E.A.: Yes. Now there is a lot of technologies and materials. I think that development of the industry will continue, despite all problems. The most important points: well-coordinated work, consensus between operators and contractors. Customers should not look at us as the elder brother at the younger brother. We should be equal in the relations and in the rights on both sides.

CTT: Your wishes to colleagues – readers of the magazine.

E.A.: I wish that all of us were united. I wish that we would not dump the market and would not fight for the lowest price. Contractors should not work in favor of customers. Always and everywhere, there has to be a common sense because there are very few of us and we can always make agreements at a "round table". What is made for two rubles cannot be made for one ruble. So let's unite and work together for the development of the industry!

In the beginning of 2019 I would like to wish all colleagues good health, well-being, wisdom in decision-making and that the family had always been healthy and nearby!

Interviewer – Olga Lis, Coiled Tubing Times