

НАШЕ ОСНОВНОЕ ТЕНДЕРНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – ЭТО КАЧЕСТВО ОКАЗЫВАЕМОГО СЕРВИСА

OUR MAIN TENDER ADVANTAGE IS THE QUALITY OF THE SERVICE PROVIDED

На вопросы журнала «Время колтюбинга. Время ГРП» отвечает М.С. Валиуллин, главный инженер ООО «ПКФ «ГИС-Нефтесервис».

Беседа состоялась в кулуарах 20-й Международной научно-практической конференции «Колтюбинговые технологии, ГРП, внутрискважинные работы».

«Время колтюбинга»: Марат Салаватович, на каких услугах специализируется «ГИС-Нефтесервис»?

Марат Валиуллин: Наша компания традиционно развивает промыслово-геофизические исследования (ПГИ) на ГНКТ с различными интегрированными кабельными системами – от классических кабелей до оптоволоконных. Это привычная для нас тематика. Также мы решаем весь основной спектр задач с ГНКТ по ремонтам: производим и классические освоения скважин, и фрезерования, и аварийные работы.

ВК: Что Вы можете сказать о технической оснащенности Вашей компании?

М.В.: На текущий момент у нас функционируют два собственных флота ГНКТ и один арендованный. Соответственно, у нас две колтюбинговые установки – одна среднего класса и одна тяжелого – для работы с трубой диаметром 50,8 мм. В составе комплексов задействованы также азотные и насосные установки производства СЗАО «ФИДМАШ».

ВК: В последние годы в нефтесервисе



“Coiled Tubing Times” journal is interviewing M. Valiullin, Chief Engineer of PKF GIS-Nefteservis LLC.

The conversation took place at the 20th International Scientific and Practical Coiled Tubing, Hydraulic Fracturing and Well Intervention Conference.

Coiled Tubing Times: Marat Salavatovich, what services does GIS-Nefteservis specialize in?

Marat Valiullin: Our company traditionally develops field geophysical tests on CT with various integrated cable systems – from classic cables to fiber optic. This is a familiar topic for us. We also solve the entire main spectrum of problems with coiled tubing for repairs: we also produce classic well development, including milling, as well as emergency operations.

CTT: What can you say about the technical equipment of your company?

M.V.: At the moment, we have two own coiled tubing fleets and one leased. Accordingly, we have two coiled tubing units- one of the middle class and one heavy – for working with a tube with a diameter of 50.8 mm. The complexes also include nitrogen and pump units manufactured by NOV FIDMASH.

В последнее время наметился тренд на удлинение горизонтальных участков.

In recent years there has been a trend for lengthening horizontal sections.

CTT: In recent years, the trend towards servicing deeper wells with extended horizontal sections has

отчетливо стал проявляться тренд на обслуживание более глубоких скважин с протяженными горизонтальными участками. Как меняется структура работ Вашей компании в соответствии с этой тенденцией?

М.В.: Действительно, в последнее время намечился тренд на удлинение горизонтальных участков, но мы пока на эту тематику смотрим с осторожностью ввиду того, что для подобных работ необходимы совершенно другие классы колтюбинговых установок. Однако объемы рынка, по моему мнению, пока еще недостаточны, чтобы уверенно вступать в эту нишу. Тем не менее мы, конечно, готовимся к таким работам, потому что их неизбежно нужно будет делать.

ВК: Расскажите о географии деятельности «ГИС-Нефтесервис» и геологических условиях в местах работ.

М.В.: Абсолютно разная география нашей деятельности – от Западной Сибири до Восточной, где залегают и высоковязкие нефти, и наблюдаются различные температуры залегания коллекторов – от горячих нефтей до холодных. Мы работаем как на традиционных коллекторах, так и на ТРИЗах, в том числе на баженовской свите.

ВК: Кто Ваши основные заказчики, если не секрет?

М.В.: Территорию наших работ я очертил. Почти все крупные недропользователи, задействованные там, являются заказчиками услуг нашей компании.

ВК: Какие факторы, по Вашему мнению, препятствуют развитию высокотехнологичного нефтегазового сервиса в России?

М.В.: Наверное, главное препятствие – то, что при выборе контрагентов основной упор делается на ценовой момент, то есть, к сожалению, определение подрядчика услуг базируется исключительно на предложенной им цене.

ВК: Существует также мнение, что некрупные сервисные компании стараются предложить более низкие цены на свои услуги, по сути, идут на демпинг, и это мешает крупным компаниям предлагать заказчику высокотехнологичные, а значит, более дорогие, работы. Вы согласны с этим мнением?

М.В.: Не согласен. Ведь некрупные компании по определению не могут предложить полный спектр эксклюзивных технологий, который имеется в арсенале у крупных. Ну и в любом

clearly become apparent in the oilfield services. How is the structure of your company changing in accordance with this trend?

M.V.: Indeed, in recent years there has been a trend for lengthening horizontal sections, but so far we are looking at this subject with caution, since completely different classes of coiled tubing units are needed for such work. However, the market volume, in my opinion, is still insufficient to confidently enter this niche. Nevertheless, we, of course, are preparing for such work, because they will inevitably need to be done.

CTT: Tell us about the geography of GIS-Nefteservis and the geological conditions in the workplace.

M.V.: The geography of our activity is completely different – from Western Siberia to Eastern, where highly viscous oils also occur, and different reservoir temperatures are observed – from hot to cold oils. We work both with traditional collectors and with hard-to-recover reserves, including the Bazhenov suite.

CTT: Who are your main customers, if not secret?

M.V.: I outlined the territory of our work. Almost all the major subsoil users involved there are customers of our company services.

CTT: What factors, in your opinion, impede the development of a high-tech oil and gas service in Russia?

M.V.: Perhaps the main obstacle is that when choosing contractors, the main emphasis is on the price moment, that is, unfortunately, the definition of a service contractor is based solely on the price offered by it.

CTT: There is also an opinion that medium-sized service companies try to offer lower prices for their services, in fact, go for dumping, and this prevents large companies from offering high-tech, which means more expensive, jobs to their customers. Do you agree with this opinion?

M.V.: I do not agree. Indeed, small companies,

Наибольшее развитие получают технологии, предполагающие применение колтюбинговых установок тяжелого класса с ГНКТ максимальных диаметров.

The most developed technologies will be those involving the use of heavy class coiled tubing units with coiled tubing of maximum diameters.

случае у мелких игроков нефтесервисного рынка количество издержек ничуть не меньше, чем у крупных. Это мнение, очевидно, вызвано тем обстоятельством, что рынок не умеет договариваться внутри себя.

ВК: Каковы конкурентные преимущества «ГИС-Нефтесервис», помогающие компании побеждать в тендерах?

М.В.: Наше основное тендерное преимущество – это качество оказываемого сервиса. Немаловажна в нефтесервисной индустрии и современная оснащенность, новизна техники. Ну и, конечно же, большую роль играет оперативность в принятии решений.

ВК: Какие технологии, связанные с ГНКТ, получают, по Вашему мнению, наибольшее развитие в обозримом будущем?

М.В.: Наибольшее развитие получают технологии, предполагающие применение колтюбинговых установок тяжелого класса с ГНКТ максимальных диаметров. Что касается стимуляции пластов, то, я думаю, вряд ли в этом сегменте появится что-то принципиально новое. Пока, наверное, здесь будет в основном механическая работа с ГНКТ.

ВК: Актуальна ли для Вашей компании проблема нехватки квалифицированных кадров среднего звена для обслуживания колтюбинговой техники?

М.В.: Я не вижу такой проблемы, потому что в настоящее время в России не наблюдается роста количества колтюбинговых установок, в то время как совокупная численность персонала сохраняется. Так что наблюдается миграция кадров, а не их нехватка.

ВК: Но всегда ли соответствует квалификация кадров предполагаемым работам? Например, таким сложным, как колтюбинговое бурение?

М.В.: Это очень сложные работы, для осуществления которых, естественно, персонал нужно обучать. Готовый персонал к таким сложным работам, как колтюбинговое бурение, набрать невозможно.

ВК: Кстати, как Вы относитесь к колтюбинговому бурению? Перспективна ли эта технология в России?

М.В.: Замечательно отношусь. Думаю, что у колтюбингового бурения есть своя ниша в будущем. Это дорогая технология, но эффективная. На мой взгляд, колтюбинговое бурение в России

by definition, cannot offer the full range of exclusive technologies that large companies have in their arsenal. Well, in any case, the small players of the oilfield services market have no less costs than the large ones. This opinion, obviously, is caused by the fact that the market does not know how to negotiate within itself.

CTT: What are the competitive tender advantages of GIS-Nefteservis?

M.V.: Our main tender advantage is the quality of the service provided. Another important factors in the oilfield service industry are modern equipment and the novelty of technology. And, of course, efficiency plays a big role in decision making.

CTT: What technologies related to coiled tubing, in your opinion, will receive the greatest development in the foreseeable future?

M.V.: The most developed technologies will be those involving the use of heavy class coiled tubing units with coiled tubing of maximum diameters. As for stimulation of reservoirs, then, I think, hardly anything fundamentally new will appear in this segment. Probably, there will be mainly mechanical work with CT.

CTT: Is the problem of lack of qualified mid-level personnel relevant for coiled tubing equipment relevant for your company?

M.V.: I do not see such a problem, because at the present time in Russia there is no increase in the number of coiled tubing units, while the total number of staff remains. So there is a migration of personnel, and not shortage.

CTT: But is the qualification of personnel always suitable for the work? For example, as complicated as coiled tubing?

M.V.: This is a very difficult job, for the implementation of which, of course, the staff needs to be trained. It's impossible to recruit ready-made personnel for such difficult tasks as coiled tubing drilling.

CTT: By the way, how do you feel about coiled tubing drilling? Is this technology promising in Russia?

M.V.: I have a wonderful attitude towards it. I think that coiled tubing drilling will have its own niche in the

У колтюбингового бурения есть своя ниша в будущем. Это дорогая технология, но эффективная.

Coiled tubing drilling will have its own niche in the future. This is an expensive technology, but it is very effective.

однозначно будет востребовано.

БК: Ваши пожелания коллегам из других компаний.

М.В.: Коллегам хочу пожелать сохранять стимулы к продолжению работы, находить новые решения по вопросам повышения эффективности своих трудов, сервисов и с надеждой смотреть в будущее. А журналу «Время колтюбинга. Время ГРП» я желаю развиваться, освещать актуальные вопросы индустрии и, конечно, объединять нас всех на таких площадках, как эта конференция, где мы имеем возможность обмениваться идеями и опытом.

**Вела беседу Галина Булыка,
«Время колтюбинга. Время ГРП»**

future. This is an expensive technology, but it is very effective. In my opinion, coiled tubing drilling will definitely be in demand in Russia.

CTT: Your wishes to colleagues from other companies.

M.V.: I would like to wish my colleagues incentives to continue working, find new solutions to improve the efficiency of their work, services and look forward to the future. And I want the journal to develop, to cover topical issues of the industry and, of course, to unite us all at venues such as this conference, where we have the opportunity to exchange ideas and experiences.

Interviewer – Halina Bulyka, Coiled Tubing Times

НАША СПРАВКА

ООО «ПКФ «ГИС Нефтесервис» – комплексный поставщик сервисных услуг, технологий и оборудования в области исследования нефтегазовых скважин.

Компания основана в 2008 году в Уфе и по настоящее время работает на российском рынке нефтегазового сервиса.

Свою миссию компания видит в повышении эффективности бизнеса нефтедобывающих компаний при разработке нефтяных и газовых месторождений, обеспечении устойчивого развития рынка услуг в области геофизических исследований и производстве нефтяного оборудования.

Компания предоставляет услуги по проведению геофизических, гидродинамических и газодинамических исследований скважин при контроле за разработкой нефтяных и газовых месторождений, а также разрабатывает и внедряет в производство инновационные технологии в области нефтяного сервиса и мониторинга эксплуатации нефтяных месторождений.

За короткое время в суровых климатических условиях Крайнего Севера компания «ГИС-Нефтесервис» сумела организовать производство и успешно предоставляет свои сервисные услуги таким крупнейшим нефтяным компаниям, как «Роснефть», «Газпром нефть» и др.

OUR REFERENCE

Production and Commercial Firm GIS Nefteservis LLC is a comprehensive provider of services, and equipment in the field of oil and gas well research.

The company was founded in 2008 in Ufa and currently operates in the Russian market of oil and gas services.

The company sees its mission in improving the business efficiency of oil producing companies in the development of oil and gas fields, ensuring the sustainable development of the market for services in the field of well logging and the production of oil equipment.

The company provides services for conducting geophysical, hydrodynamic and gasdynamic studies of wells under the control of the development of oil and gas fields, and also develops and implements innovative technologies in the field of oil service and monitoring the operation of oil fields.

In a short time, in the harsh climatic conditions of the far north, GIS-Nefteservis managed to organize production and successfully provides its services to such major oil companies as Rosneft, Gazprom Neft, and others.