

ТРЕНД ДОЛЖЕН ЗАДАВАТЬСЯ ЗАКАЗЧИКОМ TREND SHOULD BE SET BY THE CUSTOMER

На вопросы журнала «Время колтюбинга. Время ГРП» отвечает Ф.В. Беляев, генеральный директор ООО УК «Норд-Система». Беседа записана 10 ноября 2017 года в процессе 18-й Международной научно-практической конференции «Колтюбинговые технологии, ГРП, внутрискважинные работы».

«Время колтюбинга»: Филипп Владимирович, каков профиль УК «Норд-Система»? Кто выступает в роли ее основных заказчиков?

Филипп Беляев: Имея более чем шестилетний опыт руководящей работы в одной из самых интенсивно развивающихся нефтесервисных компаний, я открыл новую компанию, которая называется «Управляющая компания «Норд-Система». Это консалтинговая компания, оказывающая услуги в области нефтегазового сервиса. Наши основные заказчики – компании с различными направлениями деятельности. Среди них есть компании, которые занимаются колтюбингом, есть те, которые проводят ГРП, осуществляют внутрискважинные работы, специализируются на капитальном ремонте скважин, производстве оборудования и т.д. У нас достаточно широкий перечень направлений.

ВК: Какие услуги предлагает УК «Норд-Система»?

Ф.Б.: Основные услуги, которые мы оказываем, – это юридическая и финансовая поддержка, бухгалтерские, инжиниринговые услуги, IT-услуги. Также одним из наших направлений является торговое представительство и представительство по маркетингу. Мы получаем полномочия от наших клиентов и представляем их интересы по продвижению различных технологий у заказчиков – добывающих компаний. В том числе мы занимаемся развитием своих собственных проектов.

ВК: Получается, что «Норд-Система» работает как посредническая структура?

Ф.Б.: Нет, абсолютно нет. Не у всех российских компаний развиты отделы маркетинга, где-то их вообще нет, но компании заинтересованы в продвижении новых технологий. Мы находим эти технологии для них. Если у заказчика сервисных услуг есть необходимость получить интегрированный сервис, т.е. комплекс технологических решений, то мы проводим необходимые переговоры, объединяем подрядчиков в один интегрированный продукт, который предлагаем заказчику. Мы изучали мнение заказчиков, в частности, «Газпром нефти», «Роснефти», – для них такая форма работы является



Coiled Tubing Times Journal conducted interview with Philip Belyaev, chief executive officer at UK Nord-Sistema LLC. The interview was held on November, 10, 2017 during the 18th International Scientific and Practical Coiled Tubing, Hydraulic Fracturing and Well Intervention Conference.

Coiled Tubing Times: Philip Vladimirovich, what is a business area of

UK Nord-Sistema? What companies are the main customers?

Philip Belyaev: After working for more than six years on a senior management position for one of the fast-developing oil service companies I founded new company – Nord-Sistema. This is a consulting company that provides services in oil and gas industry. Our main customers are companies with different business areas. These companies conduct coiled tubing operations, hydraulic fracturing, well interventions, workover operations, some companies manufacture equipment and so on. We work with a wide range of business areas.

CTT: What services does UK Nord-Sistema provide?

P.B.: Our main services are legal and financial support, accounting, engineering and IT services. Also one of our business areas is the commercial and marketing department. We obtain authority from our customers and promote different technologies to production companies on behalf of our customers. In addition we develop our own projects.

Практика привлечения внешнего консультанта очень популярна в западных странах, когда клиенту нужно получить независимое экспертное мнение по наиболее сложным и ответственным проектам.

Attracting an external consultant is very popular in western countries when a client needs to obtain an independent expert opinion on the most complex and responsible projects.

CTT: So, Nord-Sistema is an intermediary company?

P.B.: No, absolutely not. Not all Russian companies have well-developed marketing departments, some companies don't have any, but they want to promote new technologies. We find these technologies for these companies. If the customer of the service requires integrated service, i.e. a complex

удобной, потому что им не нужно самостоятельно искать подрядчиков, особенно для выполнения каких-либо нестандартных видов работ. Мы понимаем их потребности, потому что я занимался практикой более шести лет и многие флагманские технологии продвигались на рынок при моем непосредственном участии. У меня есть понимание, что именно нужно на текущий момент, какова конъюнктура рынка. Мы приходим к заказчику с уже готовым продуктом, под ключ. Мы ведем проект полностью: от начала и до заключения договора, проводим переговоры, если необходимо, от лица наших заказчиков участвуем в тендерных процедурах и реализуем проект вплоть до его сопровождения с инженерной стороны. Ни для кого не секрет, что добывающие компании тоже активно пользуются услугами привлеченных консультантов, часто западных, с большим накопленным опытом по узкоспециализированным направлениям. Практика привлечения внешнего консультанта очень популярна в западных странах, когда клиенту нужно получить независимое экспертное мнение по наиболее сложным и ответственным проектам. Надеемся, что крупным добывающим компаниям тоже будут интересны наши услуги.

ВК: Велика ли численность персонала в компании и где территориально базируется «Норд-Система»?

Ф.Б.: Наш головной офис расположен в Москве, а обособленные подразделения – в Нижневартовске. На текущий момент в компании работает порядка 50 человек, при этом 90% персонала находится в Нижневартовске. Выбор расположения наших офисов обусловлен регионами деятельности наших заказчиков: это ХМАО и ЯНАО.

ВК: Какой Вам видится рыночная ниша, которую занимает «Норд-Система»?

Ф.Б.: Как показывает практика, во многих компаниях, занимающихся тем или иным нефтесервисом, зачастую сотрудники так сосредоточены на повседневной работе, что у них не остается ни времени, ни возможности переходить на более высокие горизонты планирования. Именно эту функцию мы и берем на себя. К нам приходят акционеры, собственники компаний, которые формулируют проблему, например, им нужно запустить в своей компании какое-то новое направление или какую-то новую технологию. В настоящее время конъюнктура рынка складывается таким образом, что стоимость услуг на распространенные виды работ давно стоит на одном месте, и более того, как мы можем наблюдать с учетом практики тендеров, если индексация и идет, то в обратном направлении. Поэтому многие подрядчики работают по стандартным услугам и не могут выйти из такого «пузыря».

ВК: Это чисто российская проблема?

Ф.Б.: Да, подавляющее большинство наших

of technological solutions, we carry out necessary negotiations; we unite contractors into one integrated product which we offer to the customer. We studied the opinions of customers, in particular, Gazprom Neft, Rosneft - this approach is convenient for them, because they do not need to look for contractors on their own, especially for performing any non-standard types of operations. We understand their needs, because I have been doing this job for more than six years, and many flagship technologies have been presented to the market with my direct participation. I have an understanding of what is necessary at the moment and what are the market conditions. We come to the customer with the finished turn-key product. We conduct the project in full: from the beginning to conclusion of the contract, we conduct negotiations, if necessary, we participate in tender procedures on behalf of our customers and implement the project including engineering support. It's no secret that the production companies also actively take consulting services, often western ones, with a large experience in highly specialized areas. Attracting an external consultant is very popular in western countries when a client needs to obtain an independent expert opinion on the most complex and responsible projects. We hope that large production companies will also be interested in our services.

СТТ: Do you have a great number of personnel in the company and where is Nord-Sistema located?

P.B.: Our head office is located in Moscow, and separate subdivisions are in Nizhnevartovsk. At the moment, the company employs about 50 people, with 90% of personnel in Nizhnevartovsk. The choice of location of our offices is determined by the regions of activity of our customers: this is Khanty-Mansi and Yamalo-Nenetskiy Autonomous Districts.

СТТ: How do you see the market niche that Nord-Sistema occupies?

P.B.: Experience shows that in many companies involved in a particular oilfield service, employees are often so focused on daily work that they have neither the time nor the opportunity to move to higher planning horizons. It is this function that we take upon ourselves. We provide services to shareholders, companies owners who set the task. For example, they need to launch some new business area or some new technology in their company. Currently, the market situation develops in such a way that the cost of services for common types of work has long been on the same level. Moreover, considering our experience in tenders, we can observe that the price level indexation moves in the opposite direction. That is why many contractors provide standard services and cannot get out of this "bubble".

СТТ: Does this problem relate to Russia only?

P.B.: Yes, the vast majority of our customers are Russian companies, because foreign companies have fully-developed departments of research and

заказчиков – российские компании, потому что у иностранных компаний есть большая составляющая НИОКР. Они получают постоянную подпитку по технологиям, по новым решениям. Не у всех российских компаний, к сожалению, такие возможности есть, у многих из них попросту нет специалистов, которые могли бы заниматься поиском новых идей, не отвлекаясь от текущей работы. Случается, что они не имеют даже англоговорящего персонала. В УК «Норд-Система» половина сотрудников владеет иностранными языками, и для нас не составит труда заключить международные соглашения или организовать партнерство между нашим клиентом и иностранной компанией, которая предлагает технологии. Мы выполняем такие функции, и эта ниша, как показывает рынок, востребована.

ВК: За какие конкретно проекты берется Ваша компания?

Ф.Б.: Наша команда берет за решение задач, которые ставит перед нами заказчик, вплоть до оздоровления бизнеса, т.е. в том числе за антикризисные проекты. Мы приходим с командой, проводим аудит бизнес-процессов, определяем, насколько эффективно организована компания. Бывает, что компания быстро растет и за год-два численность персонала вырастает от пятисот человек до полутора тысяч, но при столь интенсивном росте бизнес-процессы не успевают организоваться правильным образом. Компания может нести большие потери из-за неконтролируемых затрат, что соответствующим образом сказывается на рентабельности работ. В нашей экспертной команде собраны специалисты разного профиля с большим стажем работы в нефтесервисных компаниях. На основании результатов аудита мы предлагаем собственникам компании пути решения проблем. Это могут быть мероприятия по реструктуризации, оптимизация численности персонала, организация системы поставок, организация производственной цепочки и прочее. Мы занимаемся как внутренним оздоровлением и консультированием, так и внешним, т.е. являемся представителями различных торговых организаций. Например, у нас есть в числе заказчиков завод, который расположен в ХМАО. Он был построен фактически за один год, производит высокотехнологичное оборудование, но на этом предприятии нет маркетингового департамента, который мог бы вывести продукцию на широкий рынок или создать синергию с сервисной компанией, которая бы продвигала это оборудование вместе со своими технологиями и предлагала заказчику законченный продукт. Такие проблемы и призвана решать «Норд-Система». Помимо проектов, которые мы получаем от наших заказчиков, мы занимаемся развитием своих собственных проектов. На сегодняшний день, в эпоху развития IT-технологий и автоматизации, мы уделяем большое внимание проектам из индустрии IT, которые можно применить в

Идет тенденция децентрализации бизнеса, когда компании отказываются от многих функций, которые выполняли ранее самостоятельно, и передают эти функции через конкурсные процедуры сторонним компаниям.

A tendency for decentralization of business when companies abandon many of the functions that they previously performed themselves and delegate these functions through tenders to third-party companies.

development. They gain constant support on technologies, on new decisions. Unfortunately, not all Russian companies have such opportunities; many of them simply do not have specialists who could search for new ideas without being distracted from the current work. Sometimes they do not even have English-speaking staff. In the UK Nord-Sistema half of the staff speaks foreign languages, and for us it will not be difficult to conclude international agreements or organize a partnership between our client and a foreign company that offers technology. We perform these functions and, as the market shows, this niche is in demand.

СТТ: What specific projects does your company undertake?

P.B.: Our team solves the tasks that the customer sets before us: all tasks up to the improvement of business including anti-crisis projects. Our team visits a company, conducts an audit of business processes and determines how effectively the company is organized. In some cases the company is growing rapidly and for a year or two the number of employees grows from 500 to 1500, but business processes are not organized properly along with such intensive growth. The company can experience large losses due to uncontrolled costs. This has a corresponding impact on the profitability of the work. In our expert team we have specialists of different profiles with a long working experience in oilfield services companies. Based on the results of the audit, we offer the owners of the company ways of solving problems. This could include restructuring, the optimization of the number of personnel, the organization of the supply chain, the organization of the production chain, and so on. We deal with both internal and external recovery and counseling, i.e. we are representatives of various trade organizations. For example, among our customers we have a plant located in Khanty-Mansi Autonomous District. In fact, it was built in one year. This plant produces high-tech equipment, but this company does not have a marketing department that could bring products to the wide market or create synergy with a service company that would promote this equipment with its technologies and offer the customer a finished product. Nord-Sistema is aimed at solving such problems. In addition to the projects from our customers, we develop our own projects. Today, in the era of the development of IT technologies and automation, we pay great attention to projects from

нефтегазодобывающей отрасли. У нас есть один очень интересный проект, но мы пока не готовы рассказать про него. Проект находится на стадии завершения и подготовки конечного продукта, который мы будем предлагать нашим заказчикам уже в первом квартале 2018 года. Будем рады отдельно написать статью и рассказать вашим читателям про него в следующем номере вашего журнала.

ВК: Как Вы думаете, подобный вид деятельности будет распространенным или им будут заниматься отдельные компании?

Ф.Б.: Как я уже сказал ранее, консультационные услуги уже давно пользуются спросом на Западе, а также во многих других отраслях в России. Привлечение внешних консультантов не так популярно в нефтегазодобывающей отрасли России, так как зачастую как подрядчики, так и добывающие компании привыкли самостоятельно решать поставленные перед ними задачи, но мы видим, что идет тенденция децентрализации бизнеса, когда компании отказываются от многих функций, которые выполняли ранее самостоятельно, и передают эти функции через конкурсные процедуры сторонним компаниям для достижения более высокого результата за счет конкуренции.

ВК: Потому что для подобной деятельности требуются большие интеллектуальные вложения?

Ф.Б.: Да, в том числе. И, кроме того, нужна наработанная репутация, потому что собственник не пойдет в неизвестную консалтинговую компанию. Репутация – это кадры, партнерские отношения, опыт, когда начинают с небольших проектов и постепенно приходят к большим интегрированным проектам. Но основная ценность – это людской ресурс. Костяк нашей компании – это специалисты с многолетним практическим опытом решения самых сложных задач. Среди них есть люди, которые работали в очень крупных сервисных компаниях, поэтому у нас наработаны методики решения конкретных задач и проблем, которые перед нами ставятся нашими заказчиками.

ВК: Чего, по Вашему мнению, в наибольшей степени не хватает современному российскому нефтегазовому сервису?

Ф.Б.: Не хватает взаимопонимания между заказчиком и подрядчиком. Например, стоит проблема, связанная со снижением уровня охраны труда и производственной безопасности у крупных заказчиков, и, как мне видится, проблема эта комплексная. В условиях, когда нарастает тенденция не на индексацию, а, напротив, на снижение стоимости работ, вопреки тому, что идет инфляция, заказчик, напротив, ужесточает требования по безопасности, что является дополнительной нагрузкой на подрядчиков. Это требует от подрядчика дополнительных

the IT industry that can be applied in the oil and gas industry. We have one very interesting project, but we are not ready to tell about it yet. The project is at the stage of completion and preparation of the final product that will be offered to our customers in the first quarter of 2018. We will be glad to write a separate article and tell your readers about it in the next issue of your journal.

СТТ: Do you think this kind of activity will be common or will it be provided by individual companies?

P.B.: As I said earlier, consulting services have long been in demand in the west, as well as in many other industries in Russia. The involvement of external consultants is not so common in Russia's oil and gas production sector, as often contractors and production companies are used to solving their own tasks independently, but we see that there is a tendency for decentralization of business when companies abandon many of the functions that they previously performed themselves and delegate these functions through tenders to third-party companies to achieve a higher result driven by competition.

СТТ: Is it because such activities require large intellectual investments?

P.B.: Yes, this is one of the reasons. In addition, you need a good reputation, because the owner will not go to an unknown consulting company. Reputation is a staff, partnerships, experience when the company starts from small projects and gradually come to large integrated projects. But the main value is a human resource. The core team of our company is represented by specialists with many years of hands-on field experience in solving the most difficult problems. There are employees among them who worked in the largest service companies, so we have developed methods for solving specific problems and tasks set by our customers.

СТТ: What, in your opinion, does modern Russian oil and gas service need the most?

P.B.: There is a great lack of mutual understanding between the customer and the contractor. For example, major customers have problems with decreasing level of health and safety control. I think these problems are integrated. When despite the inflation there is a tendency towards decrease of operation costs instead of cost indexation, the customer toughens requirements for safety. That is another additional

Заказчик, который на всем экономит, получает подрядчика, который выходит на демпинге.

The customer who cut costs for everything gets a contractor that wins a contract by dumping.

burden for contractors. This situation pushes the contractor to increase investments in personnel – expenses for training. But the customer is not always ready to compensate for such costs by indexing the contract price. As a result, the number of industrial accidents is increasing:

вложений в персонал – затрат на повышение его квалификации. Но заказчик не всегда готов компенсировать подобные затраты путем индексации контракта. В результате растет число происшествий на производстве: ведь подрядчикам приходится экономить, потому что они хотят остаться на рынке. Экономят на оборудовании, на персонале – нанимают более дешевый, а значит, низкоквалифицированный персонал. Экономят на дополнительном обучении. В результате получается много непроизводительного по разным причинам времени, что сказывается на заказчике, у которого не выполняются планы по добыче и растет производственный травматизм. Заказчик, который на всем экономит, получает подрядчика, который выходит на демпинге. Так происходит, потому что не работает механизм партнерства. На текущий момент многие российские добывающие компании столкнулись с этой проблемой и активно работают над внедрением новых систем мотиваций для своих подрядчиков с целью увеличения уровня производственной безопасности и повышения эффективности. Такие программы по мотивации предполагают жесткие требования для подрядчиков, но если они выполняются, то заказчик мотивирует подрядчика финансово, и подрядчик получает возможность дополнительно мотивировать свой персонал, делать вложения в его обучение.

ВК: А как это организовано за рубежом?

Ф.Б.: В западных компаниях инновации, полезные инициативы немедленно поддерживаются, а не обсуждаются годами в каких-нибудь технических группах. Более того, там заказчик зачастую инвестирует в инициативы подрядчика, потому что понимает, что оба они плывут в одной лодке и друг от друга зависят. Подрядчик зависит от заказчика, от которого получает финансирование, и потому подрядчик заинтересован в развитии заказчика. Заказчик, в свою очередь, заинтересован в надежном подрядчике, который будет демонстрировать ему стабильное качество работ. Я не так давно был в Китае. Там совсем другой горизонт планирования. Если у нас это 2–3 года, то у китайцев – 25–50 лет. Они понимают, что если сегодня вложиться в дорогую технологию, то спустя какое-то время можно получить большую выгоду, мультиплицировать эффект. У нас сейчас начинают тоже задумываться об изменении к подходам, но, к сожалению, до сих пор хотят сейчас и дешево, начинают сравнивать с какими-то недорогими решениями. Но это не работает. Для эффективности нужны инновации. Надо пробовать, а у нас все боятся. Чтобы получить разрешение на опытно-промышленные работы, нужен как минимум год, а то и два. А сколько сил уходит на то, чтобы в научно-исследовательских институтах у заказчика доказать людям, далеким от практики, что та или иная технология эффективна, хотя во всем мире она давно уже с успехом используется. Да, там

Можно сделать сто дешевых скважин, и это будет работа ради работы, а можно одну скважину, но дорогую, требующую применения уникальных технологий. У нас предпочитают делать сто дешевых, потому и нет заметного технологического роста.

You can carry out one hundred cheap operations, and this will be the work for the sake of work. On the other hand, you can make one expensive operation that requires the application of unique technologies. Companies in Russia prefer to carry out one hundred cheap operations. That is why there is no noticeable technological growth.

because contractors have to cut costs because they want to stay in the market. They cut expenses for equipment, for staff which means they hire cheaper low-skilled personnel. They cut expenses for additional training. This leads to a great deal of non-productive time for different reasons. This affects the customer since oil production plans are not completed and industrial injuries number is rising. The customer who cut costs for everything gets a contractor that wins a contract by dumping. This happens because the mechanism of partnership does not work. At the moment, many Russian production companies

have encountered this problem and are actively working on the introduction of new incentive systems for their contractors in order to increase the level of industrial safety and increase operation efficiency. Such motivation programs put strict requirements for contractors but if these requirements are carried out the customer motivates the contractor financially and the contractor gets the opportunity to further motivate his personnel and make investments in training.

СТТ: And how is it arranged abroad?

Р.В.: In western companies innovations and useful initiatives are immediately supported rather than being discussed for years in some technical groups. Moreover, in the west the customer often invests in the contractor's initiatives, because the customer understands that both of them are in the same boat and depend on each other. The contractor depends on the customer that provides financing and therefore the contractor is interested in the development of the customer. The customer, in turn, is interested in a reliable contractor who will demonstrate a stable quality of operations. Not long ago I was in China. They have a completely different planning horizon. Our planning horizon is 2–3 years; they plan for 25–50 years. They understand that if you invest in expensive technology today, then after a while you can get a big benefit and multiply the effect. Russian companies now start to think of changing approaches too, but, unfortunately, they still want the job to be done quickly and cheaply, they start to compare with inexpensive solutions. But it does not work this way. Efficiency requires innovation. We must try, but we all are afraid. In Russia you need at least a year or even

другие геологические условия, но принцип везде один и тот же. Так почему, если технология работает в Канаде, она при должной адаптации не будет работать в России? Есть геополитические драйверы, которые от нас не зависят. Но есть технологические драйверы, и они зависят от заказчика. Тренд должен задаваться именно заказчиком!

ВК: Как бы Вы оценили процесс развития колтюбинговых технологий в России?

Ф.Б.: На конференции «Колтюбинговые технологии, ГРП, внутрискважинные работы» много говорили о развитии технологий ГНКТ в России, но, по моему мнению, колтюбинг в России не развивается. Есть крупные игроки, но у них рост идет не за счет технологий, а за счет типовых работ, объемов. Но можно сделать сто дешевых скважин, и это будет работа ради работы, а можно одну скважину, но дорогую, требующую применения уникальных технологий. У нас предпочитают делать сто дешевых, потому и нет заметного технологического роста. Случается, что применяются дорогие технологии, но я совершенно уверен, что они никогда не будут использоваться массово.

ВК: Все более широкое распространение получает МГРП, не так ли?

Ф.Б.: МГРП теперь на слуху. Это очень эффективная технология. Я сам занимался ее продвижением, но в настоящее время настолько быстро идут вперед технологии заканчивания, что скоро колтюбинг для активации портов МГРП вообще, возможно, будет не нужен. Уже есть системы, которые активируются со станций контроля и управления. В принципе колтюбинг нужен будет для каких-то разовых операций, для дорогих скважин.

ВК: Ваши пожелания коллегам, работающим в сегменте высокотехнологичного нефтегазового сервиса.

Ф.Б.: Не сдаваться ни в каком случае. И объединяться, выступать единым фронтом. Нужно выработать единую консолидированную позицию и пытаться донести ее до заказчика. Мы сами хозяева своего пути развития и просто обязаны сами задавать тренд, потому что стандартные операции – это работы ради работы. Надо не бояться привносить новое, не бояться конкуренции, потому что она дает импульс развитию. Я призываю сервисные компании укреплять технологическую составляющую, потому что в этом – будущее. Чтобы развиваться, делать сложные высокотехнологичные проекты в масштабах страны, нужно инвестировать в технологии, в надежное оборудование, в высококвалифицированные кадры. И не забывать, что именно люди, их идеи двигают прогресс.

Вела беседу Галина Бulyка, «Время колтюбинга. Время ГРП»

two to get permission for pilot test of any technology. And it takes a great deal of effort to prove to people in the customer's research institutes who have no field experience that this particular technology is effective. Even though it has long been successfully applied throughout the world. Yes, there are different geology conditions but the principle is the same everywhere. So if the technology works in Canada, why will it not work in Russia with proper adaptation? There are geopolitical drivers that we can't change. But there are technological drivers, and they depend on the customer. Trend should be set by the customer!

СТТ: How would you evaluate the process of coiled tubing technology development in Russia?

P.B.: There were many discussions about the development of coiled tubing technologies in Russia at the Coiled Tubing, Hydraulic Fracturing and Well Intervention Conference but, in my opinion, coiled tubing industry in Russia does not develop. There are major market players, but they grow due to a great number of typical operations rather than the technologies. But you can carry out one hundred cheap operations, and this will be the work for the sake of work. On the other hand, you can make one expensive operation that requires the application of unique technologies. Companies in Russia prefer to carry out one hundred cheap operations. That is why there is no noticeable technological growth. Sometimes expensive technologies are being applied but I'm quite sure that these technologies will never be used widely.

СТТ: Multistage fracturing is becoming more widespread, isn't it?

P.B.: Everyone has heard about it. This is a very effective technology. I myself worked on its promotion, but at the moment the completion technologies are developing so fast that coiled tubing will probably not be needed for activating fracturing ports. There are already systems that are activated from monitoring and control stations at the surface. Basically, coiled tubing will be needed for some one-time operations for expensive wells.

СТТ: Your wishes to colleagues working in the segment of high-tech oil and gas service.

P. B.: Never give up. Unite, show a united front. We need to make up a single consolidated position and try to deliver it to the customer. We are responsible for our own development path and simply have to set the trend ourselves because standard operations are the work for the sake of work. One should not be afraid to introduce a new technology, should not be afraid of competition because it pushes to development. I encourage service companies to strengthen the technological component because this is the future. In order to develop, to make complex high-tech projects on a national scale, you need to invest in technology, reliable equipment, and highly qualified personnel. And do not forget that it is people, their ideas that facilitate progress.

Interviewer – Halina Bulyka, Coiled Tubing Times