

НАШЕ ОБОРУДОВАНИЕ НЕ ПРОСТАИВАЕТ, МЫ ВСЕГДА НАХОДИМ НУЖНЫЕ ОБЪЕМЫ OUR EQUIPMENT IS NOT IDLE, WE ALWAYS FIND THE RIGHT AMOUNT OF WORK

На вопросы журнала «Время колтюбинга. Время ГРП» отвечает А.В. НОВИЧКОВ, заместитель генерального директора по производству – директор красноярского филиала ЗАО «БВТ-Восток».

А.В. НОВИЧКОВ родился в 1970 году в городе Лениногорске, Татарстан. Окончил Томский политехнический университет по специальности «геология и разведка нефтяных и газовых месторождений» и Югорский государственный университет по специальности «экономика и управление на предприятиях природопользования».

Трудовой стаж в нефтегазовой промышленности – с 1996 года.

1996–2000 годы – СП «Корпорация Югранефть», оператор по исследованию скважин, мастер бригады по исследованию скважин, геолог.

2000–2002 годы – ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз», ведущий геолог отдела повышения нефтеотдачи пластов.

2002–2004 годы – ОАО «Корпорация Югранефть» (компания вошла в структуру ТНК-ВР), заместитель начальника геологической службы (заместитель главного геолога).

2004–2011 годы – ООО «Ньюко Велл Сервис» («Трайкан Велл Сервис»), последовательно занимал должности заместителя начальника геологической службы, заместителя начальника по производству Нефтеюганского участка, начальника Ванкорского участка.

С 2011 года является директором красноярского филиала ЗАО «БВТ-Восток», ведущего основную деятельность на месторождениях Западной и Восточной Сибири.*



A. NOVICHKOV, Deputy General Director for Production – Director of the Krasnoyarsk branch of "BVT-Vostok" is responding the questions of Coiled Tubing Times Journal.

Mr. NOVICHKOV was born in 1970 in the town of Leninogorsk, Tatarstan. He graduated from Tomsk Polytechnic University with a degree in Geology and Exploration of Oil and Gas Fields. He also graduated from Yugra State University with a degree in Economy and Management at the Companies for the Use of Natural Resources.

Mr. Novichkov has been working in oil and gas sector since 1996.

1996–2000 – JV Yugraneft Corporation, Well Surveying Operator, Foreman of Well Surveying Team, Geologist.

2000–2002 – OJSC Slavneft-Megionneftegaz, Senior Geologist of EOR Department.

2002–2004 – OJSC Yugraneft Corporation (the company became a part of TNK-BP), Deputy Chief of Geological Service (Deputy Chief Geologist).

2004–2011 – LLC Newco Well Service (Trican well Service), consequently worked in the following positions: Deputy Chief of Geological Service, Deputy Chief for Production of Nefteyugansk site, Chief of Vankor site.

Since 2011 has been working as a Director of Krasnoyarsk branch of BVT-Vostok that has its main operations at Vankor field.*

Coiled Tubing Times: Alexander Vasilyevich, in your opinion, what hinders the development of domestic high-tech oil and gas service?

Alexander Novichkov: In the development of the high-tech sector of oil and gas services, there is now a somewhat ambiguous situation. The customer is very interested in innovative technologies, he enthusiastically considers all sorts of projects and proposals. But when the issue comes to the immediate implementation and financing of these projects, then the difficulties begin, and the implementation either happens with some delay or is completely canceled.

CTT: How would you explain this trend?

A.N.: I explain this by the instability of the industry in connection with the crisis manifestations. I think that everything will improve in the near future.

«Время колтюбинга»: Александр Васильевич, что, по Вашему мнению, препятствует развитию отечественного высокотехнологичного нефтегазового сервиса?

Александр Новичков: В вопросах развития высокотехнологичного сектора нефтегазового сервиса в настоящее время сложилась несколько неоднозначная ситуация. Заказчику очень интересны инновационные технологии, он с энтузиазмом рассматривает всевозможные проекты и предложения. Но когда вопрос доходит до непосредственной реализации и финансирования этих проектов, то начинаются сложности и реализация либо происходит с некоторым запозданием, либо вовсе отменяется.

* Интервью записано в июне 2017 года.
The interview was recorded in June 2017.

ВК: Как бы Вы объяснили подобную тенденцию?

А.Н.: Я объясняю это нестабильностью отрасли в связи с кризисными проявлениями. Думаю, что все выправится в недалеком будущем.

ВК: А что тормозит приход инноваций в сегмент колтюбинговых технологий?

А.Н.: Если рассматривать нефтегазосервисную отрасль в периметре работ с колтюбингом, то, конечно, инноваций хотелось бы больше. И чтобы все эти инновации, исходящие от сервисных компаний, более заинтересованно рассматривались компаниями-заказчиками. Ведь если заказчик не заинтересован и не готов реализовать новые технологии, то сервисная компания сама по себе внедрить их просто не сможет. Важна и экономическая составляющая. Формирование бюджета добывающих компаний-заказчиков для тех или иных работ происходит на основе уже имеющегося у подрядчика оборудования. А если в процессе осуществления работ речь пойдет об инновациях, то, как правило, под такие работы не запланированы средства и их осуществление приходится откладывать.

ВК: Какие технологии выходят сегодня на первый план? Какие тенденции наблюдаются?

А.Н.: Наблюдается большой интерес к зарезкам вторых стволов с помощью колтюбинга. На сегодня ни одна компания, кроме «Сургутнефтегаза» и «Белоруснефти», насколько я знаю, не имеют наработанных технологий и необходимого оборудования для выполнения данных работ. К нам тоже заказчик обращался по поводу проведения подобных работ, но пока такой очень дорогостоящий проект мы рассматриваем только в перспективе. Чтобы эти работы реализовать, нужно иметь, в первую очередь, набор высокоточного внутрискважинного оборудования. Но и на поверхности нужно располагать достаточным количеством оборудования с большим запасом прочности.

ВК: В значительной ли мере препятствует приобретению оборудования политика санкций?

А.Н.: Лично я на примере нашей компании никаких больших изменений не вижу. Практически все оборудование, которое мы приобретали у западных компаний, теперь производится здесь, в России. В частности, у компании «БВТ» имеются собственные предприятия, которые с приемлемым качеством полностью закрывают наши потребности в оборудовании по всем вопросам.

ВК: Неужели обходитесь без западного оборудования?

CTT: I wonder what inhibits the arrival of innovations in the segment of coiled tubing technology.

A.N.: If we consider the oil and gas service industry in the perimeter of work with coiled tubing, then, of course, I would like to have more innovations. I wish the companies-customers would have been interested in all the innovations coming from service companies. After all, if the customer is not interested and is not ready to implement new technologies, then the service company itself will simply not be able to implement them. The economic component is also important. The

budgeting of extracting companies-customers for these or other works is based on the equipment already available from the contractor. And if, in the course of the work, we are talking about innovations, then, as a rule, funds are not planned for such work, and their implementation has to be postponed.

CTT: What technologies are coming to the fore today? What trends are observed?

A.N.: There is a great interest in sidetrack kickoff with the help of coiled tubing. To date, no company, other than Surgutneftegaz and Belorusneft, as far as I know, does

not have the technology and the necessary equipment to perform these works.

The customer applied for such works to our company, too, but so far we are only considering this very expensive project in the future. In order to realize these works, you must first of all have a set of high-precision downhole equipment. But on the surface you need to have enough equipment with a large margin of safety.

Наблюдается большой интерес к зарезкам вторых стволов с помощью колтюбинга.

There is a great interest in sidetrack kickoff with the help of coiled tubing.

CTT: Does the policy of sanctions seriously impede the acquisition of equipment?

A.N.: Personally, I don't see any big changes through the example of our company. Virtually all the equipment

that we purchased from Western companies is now produced here in Russia. In particular, the company "BVT" has its own enterprises, which with acceptable quality completely satisfies our needs for equipment on all issues.

CTT: So you can do without Western equipment, don't you?

A.N.: You know, we get very inessential things, as well as things that can not be done by ourselves.

CTT: Including CT?

A.N.: Of course, we use only coiled tubing from the world's leading – American – companies. The quality of



А.Н.: Знаете, приобретаем совсем мелочи, а также то, что пока невозможно сделать собственными силами.

ВК: Гибкую трубу в том числе?

А.Н.: Конечно, мы используем только ГНКТ от ведущих мировых – американских – компаний. Качество продукции, сроки доставки и условия оплаты достаточно удобны для нас.

ВК: Несколько российских компаний заявили о запуске производства гибкой трубы. Что, по Вашему мнению, нужно этим компаниям, чтобы отвоевать отечественный рынок? Реальна ли подобная перспектива?

А.Н.: Я не думаю, что стоимость продукции отечественных компаний будет ощутимо ниже, чем у американских конкурентов, поскольку само сырье для изготовления гибкой трубы будет импортное, а основная составляющая стоимости колтюбинга – именно стоимость сырья. Как мы знаем, сегодня очень настойчиво предлагает свою продукцию и китайский производитель. Мы в качестве эксперимента, для пробы, купили. Качество приемлемое, нареканий у наших инженеров нет. Но мы не знаем, стабильно ли это качество, и не рискуем брать большую партию.

ВК: Стабильное высокое качество американских труб подтверждено, и наработать такой авторитет, очевидно, достаточно сложно?

А.Н.: Да. Но когда на рынок выйдет российский производитель, и если цена его продукции будет несколько ниже, чем у зарубежных конкурентов, на первом месте окажется вопрос условий оплаты, приобретения гибкой трубы. Сегодня некоторые западные компании реализуют свою продукцию на условиях рассрочки платежа. У них, как правило, есть склады консигнации на территории РФ. Нынешние условия очень выгодны для нас по сравнению с прошлым, когда нужно было сразу оплатить 50% стоимости трубы и еще 50% при отгрузке из Америки. Если наши новые российские производители сделают условия приобретения еще более привлекательными, я уверен, что их гибкая труба будет пользоваться спросом. А если у них появятся склады консигнации, где будут храниться трубы различных модификаций, и станет возможна быстрая поставка какой-либо из них, которую теперь приходится ждать по

the products, delivery time and payment terms are quite convenient for us.

CTT: Several Russian companies announced the launch of CT production. What do you think these companies need in order to win the domestic market? Is this a realistic prospect?

А.Н.: I don't think that the cost of domestic products will be significantly lower than that of American competitors, since the raw material for the production of a CT will be imported, and the main component of the cost of coiled tubing is the cost of raw materials. As we know, the Chinese manufacturer is also very aggressively offering its products today. We, as bought it for the trial. The quality is acceptable, our engineers do not have any complaints. But we don't know whether this quality is stable and don't risk taking a large batch.

CTT: The stable high quality of American tubes is confirmed, and it is obviously difficult to gain such authority.

А.Н.: Yes, it is. But when the Russian producer enters the market, and if the price of its products is slightly lower than that of foreign competitors, the first place will belong to the issue of payment terms, the purchase of a CT. Today, some Western companies sell their products on an installment plan. They usually have consignment warehouses on the territory of the Russian Federation. The current conditions are very beneficial for us compared to the past, when you had to immediately pay 50% of the cost of the tube and another 50% when shipping from USA. If our new Russian manufacturers make the terms of the acquisition even more attractive, I am sure that their CTs will be in demand. And if they have had consignment warehouses, where the tubes of various modifications would be stored, and it would be possible to quickly deliver any of them, which now has to wait on order from USA, it would have been a huge plus and an advantage in competition with Western companies.

CTT: And what can you say about the coiled tubing units themselves? When you visited the FIDMASH 13th Consumer Conference you said: "It is exactly the equipment we must work on!"

А.Н.: I still think that FIDMASH has made great



заказу из Америки, то это станет огромным плюсом и преимуществом в конкуренции с западными компаниями.

ВК: А что Вы можете сказать о самих колтюбинговых установках? Посещая 13-ю Потребительскую конференцию СЗАО «ФИДМАШ», Вы сказали: «Именно на таком оборудовании и надо работать!»

А.Н.: По-прежнему думаю, что «ФИДМАШ» сильно продвинулся вперед и не сдает позиций. На сегодня производимое этим предприятием оборудование заслуживает всяческих похвал.

ВК: Как Вы оцениваете продукцию российских производителей колтюбинговых установок – конкурентов «ФИДМАШа»?

А.Н.: Я ею не интересовался, я знаю «ФИДМАШ» – и достаточно. Не думаю, что если какая-нибудь компания предложит более дешевые установки, то они окажутся качественнее и работоспособнее. «ФИДМАШ» наработал устойчивую репутацию, и для этого прошли годы, компания имеет хорошую сервисную базу, оперативно решает вопросы с запчастями. Сегодня «ФИДМАШ» – первый в России.

Сегодня «ФИДМАШ» – первый в России.

Today FIDMASH is the first in Russia.

ВК: В каких направлениях развиваются технологии в Вашей компании?

А.Н.: Традиционное для нас направление – это геофизика, которая всегда была нашим коньком. Без ложной скромности мы одна из немногих российских компаний, имеющих очень большие наработки по этим видам работ и реализующих их достаточно хорошо. Следующее направление – фрезерование оснастки портов МГРП. На сегодня подобные работы делают практически все. Интересные работы по кумулятивной перфорации мы проводим в Западной Сибири. Они осуществляются в горизонтальных участках скважин за несколько спусков перфорационных систем и имеют значительное преимущество во времени по сравнению с существующими традиционными методами. Конечно же, и у технологий с ГНКТ имеются свои ограничения. Нами был выполнен ряд подобных работ в Западной

progress and is not losing ground. For today the equipment produced by this enterprise deserves all praise.

CTT: How do you assess the products of Russian manufacturers of coiled tubing units – competitors of FIDMASH?

A.N.: I was not interested in it, I know FIDMASH – and enough. I do not think that if any company offers cheaper installations, then they will prove to be better and more efficient. FIDMASH has established a solid reputation and for years have passed, the company has a good service base, quickly resolves issues with spare parts. Today FIDMASH is the first in Russia.

CTT: In which directions are the technologies developing in your company?

A.N.: The traditional direction for us is geophysics, which has always been our strong point. Without false modesty, we are one of the few Russian companies that have very great experience in these kinds of work and realize them well enough. The next direction is the multistage hydraulic fracturing port equipment milling. To date, almost all the companies carry out such works. We carry out interesting works on the cumulative perforation in Western Siberia. They are carried out in horizontal sections of wells for several downs of perforation systems and have a significant advantage over time in comparison with existing traditional methods. Of course, CT technologies also have their limitations. We carried out a number of similar works in Western Siberia, according to the customer's estimates, the work was done at the proper level and without any incidents or complaints, which allowed the mining company to speed up the commissioning of the wells. As a rule, we do such work either before the fracturing or with the purpose of further processing in the form of a bottom-hole treatment.

CTT: Does the economic component of your company's business change in modern conditions?

A.N.: Yes, it does. Compared with the contracts of previous years, today the cost is somewhat lower.

CTT: Do you have to work harder to achieve the desired results?

A.N.: This is possible. But if you do a lot of work for little money, then the cost of acquiring and maintaining

Сибири, по оценкам заказчика, работы были сделаны на должном уровне и без каких-либо инцидентов и нареканий, что позволило добывающей компании ускорить ввод скважин в эксплуатацию. Как правило, подобные работы мы делаем либо перед ГРП или с целью дальнейших обработок в виде ОПЗ.

ВК: Меняется ли экономическая составляющая деятельности Вашей компании в современных условиях?

А.Н.: Да, меняется. По сравнению с контрактами прошлых лет сегодня стоимость несколько ниже.

ВК: Приходится ли больше работать, чтобы достичь желаемых результатов?

А.Н.: Это в принципе возможно. Но если делать много работ за небольшие деньги, то затраты на приобретение и поддержание оборудования во много раз возрастают. Поэтому, на мой взгляд, интереснее работать на локальных месторождениях с хорошей сервисной ставкой.

ВК: Очевидно, речь идет прежде всего о Восточной Сибири – регионе, разработка месторождений которого считается одной из наиболее приоритетных задач отрасли?

А.Н.: Так и есть. Разработка месторождений Ванкорского кластера – одно из самых значимых для нашей страны направлений. В Ванкорском кластере на конец 2016 года в эксплуатацию было введено только само Ванкорское нефтегазовое месторождение. На сегодняшний день запущено соседнее Сузунское. Рядом с Ванкорским расположено еще порядка трех-четырех месторождений. Восточнее в сторону Эвенкии расположено Юрубчено-Тохомское нефтегазоконденсатное месторождение. Все они принадлежат компании «Роснефть».

ВК: То есть фронт работ Вашей компании обеспечен?

А.Н.: Мы надеемся на это.

ВК: Продолжают ли работать в Восточной Сибири международные сервисные компании?

А.Н.: Да. В Восточной Сибири они работают в основном в сегменте высокотехнологичного сервиса, связанного с бурением.

ВК: Много ли сервисных компаний обычно принимают участие в тендерах вместе с «БВТ-Восток»?

А.Н.: Достаточно много. Конкуренция высокая.

ВК: Если не секрет, то каков в среднем процент выигранных Вашей компанией тендеров?

А.Н.: Скажем так, наше оборудование не простаивает. Мы всегда находим нужные объемы.

Вела беседу Галина Булыка, «Время колтюбинга»



Нефтегазовые месторождения Ванкорского кластера **Oil and gas deposits of the Vankor cluster**

equipment is increasing. Therefore, in my opinion it is more interesting to work on local deposits with a good service rate.

CTT: Obviously, we are talking, first of all, about the Eastern Siberia - the region, the development of deposits in which is considered one of the most priority tasks of the industry?

А.Н.: So it is. Vankor cluster development is one of the most important directions for our country. In the Vankor cluster at the end of 2016 only Vankor oil and gas field was commissioned. To date, the neighboring Suzun oilfield has been launched. Near Vankorsky cluster there are still about three or four deposits. The Yurubcheno-

Tokhomskoye oil and gas condensate field is located to the east in the direction of Evenkia. All of them belong to Rosneft.

Традиционное для нас направление – это геофизика, которая всегда была нашим коньком. Без ложной скромности мы одна из немногих российских компаний, имеющих очень большие наработки по этим видам работ.

The traditional direction for us is geophysics, which has always been our strong point. We are one of the few Russian companies that have very great experience in these kinds of work.

CTT: That is, the scope of work for your company is determined?

А.Н.: We hope so.

CTT: Do international service companies continue to work in Eastern Siberia?

А.Н.: Yes, they do. In Eastern Siberia, they work, mainly in the segment of high-tech service associated with drilling.

CTT: How many service companies usually take part in tenders together with BVT-Vostok?

А.Н.: Quite a lot. The competition is high.

CTT: If it's not a secret, then what is the average percentage of tenders won by your company?

А.Н.: Let's just say our equipment is not idle. We always find the right amount of work.

Interviewer – Halina Bulyka, Coiled Tubing Times