

Видеть заказчика в качестве равноправного партнера

Treat Customer as an Equal Partner

На вопросы журнала «Время колтюбинга. Время ГРП» отвечает А.А. Вшивков, директор по направлению ГНКТ ООО «ВЕТЕРАН».

А.А. Вшивков родился в 1973 году. В 1995 окончил Пермский государственный технический университет. В сфере нефтесервисных услуг с ГНКТ работает с 1997 года. Имеет опыт работы в таких компаниях, как «Сибирская геофизическая компания», «Шлюмберже», «МеКаминефть», «Катконефть».

«Время колтюбинга»: Алексей Анатольевич, какова специализация компании «ВЕТЕРАН»?

Алексей Вшивков: Сервисная компания «Ветеран» оказывает услуги по капитальному ремонту скважин с применением установок ГНКТ, а также предлагает сервис по приготовлению технологических жидкостей и глушению скважин, сервис по обработке призабойной зоны пласта.

ВК: Вы руководите в компании управлением ГНКТ. Сколько флотов ГНКТ задействовано в «ВЕТЕРАНЕ»?

А.В.: В настоящее время у нас работают четыре флота и формируется пятый флот.

ВК: Колтюбинговые установки производства каких компаний составляют ядро флотов?

А.В.: Установки производства СЗАО «ФИДМАШ». Наш четвертый флот сформирован на базе новейшей установки тяжелого класса МК40Т.

ВК: В каких регионах задействованы флоты?

А.В.: Регионы нашей деятельности: ХМАО-Югра, ЯНАО, Оренбургская область, Республика Башкортостан, Самарская область.

ВК: На каких колтюбинговых технологиях специализируется возглавляемое Вами управление?

А.В.: Наша компания предлагает широкий спектр услуг с применением ГНКТ. Это:

- обработка призабойной зоны скважин с использованием вращающихся гидромониторных насадок;
- работы в многоствольных скважинах с использованием инструмента для переориентации;
- очистка лифта НКТ и эксплуатационной колонны от АСПО и гидратов с помощью тепловых обработок, растворителей и гидромониторных насадок;
- ловильные и аварийные работы;
- разбуривание муфт МСГРП, стоп-колец и песчаных

Alexey Vshivkov, director for CT services at VETERAN LLC answers to questions from Coiled Tubing Times journal.

Alexey Vshivkov was born in 1973. He graduated from Perm State Technical University in 1995. He has been working in oilfield service industry since 1997. He has experience of working in "Sibirskaya Geofizicheskaya Kompaniya" (Siberian Logging Company), Schlumberger, MeCaMineft and Katkoneft.



Coiled Tubing Times: Alexey Anatolievich, what is a business area of the VETERAN company?

Alexey Vshivkov: Service company "VETERAN" provides coiled tubing services and also offers service for preparation of process fluids, well killing and bottomhole treatment.

CTT: You are a director for CT services. How many fleets are in the company?

А.В.: Now we have four fleets working and the fifth fleet to be formed.

CTT: What companies are the main manufacturers of coiled tubing units?

А.В.: CT units are manufactured by FIDMASH CJSC. Our fourth fleet is created on the basis of the latest heavy class unit K40T.

- пробок с применением забойного двигателя и торцевых фрез;
- отрезание НКТ с помощью гидравлического трубореза с применением гидравлического якоря;
- промывка скважин от проппанта после ГРП (с применением азота);
- освоение скважин азотом;
- геофизические исследования с применением автономных приборов ННС и ГС;
- геофизические исследования с применением ГНКТ с запасованным геофизическим кабелем в ННС и ГС;
- гидropескоструйная перфорация;
- восстановление циркуляции в НКТ с помощью дырокола.

ВК: Впечатляющий перечень!

А.В.: Да, от промывок и ГПП до фрезерования. А еще нужно учитывать, что мы работаем в сложных условиях. Например, месторождения в Оренбургской области отличаются повышенным содержанием сероводорода, а Ямбургское месторождение АВПД до 650 атм.

ВК: ООО «ВЕТЕРАН» позиционируется как компания, специализирующаяся на инновационных проектах. С новой установкой МК40Т не собираетесь ли Вы опробовать такие высокотехнологичные работы, как колтюбинговое бурение?

А.В.: Компания «ВЕТЕРАН» всегда старается идти в ногу со временем, поэтому сейчас мы занимаемся анализом по востребованности и возможности предоставления данного сервиса. Сегодня мы

Наш четвертый флот сформирован на базе новейшей установки тяжелого класса МК40Т.

Our fourth fleet is created on the basis of the latest heavy class unit K40T.

CTT: What are the working regions?

А.В.: We work in the following regions: Khanty-Mansy and Yamalo-Nenetskiy districts, Orenburg region, Republic of Bashkortostan, Samara region.

CTT: What coiled tubing technologies does your department offer?

А.В.: Our company offers wide range of CT services, including:

- Bottomhole zone treatment using rotary wash nozzles;
- Operations in multi-lateral wells using re-orientation tools;
- Tubing and casing cleanout from asphaltenes, resins and paraffins deposits and hydrates with heat treatments, solvents and jet nozzles;
- Fishing operations;
- Milling of multistage fracturing sleeves, retaining rings and sand plugs using downhole motors and junk mills;
- Tubing cutting using hydraulic cutter and hydraulic anchor;
- Well cleanout from proppant after fracturing (with nitrogen);
- Nitrogen lifting;
- Logging with autonomous tools in directional and horizontal wells;
- Logging on CT with cable in directional and horizontal wells;
- Sand-jet perforation;
- Circulation recovery in tubing using a hole puncher.

CTT: Impressive list!

А.В.: Yes, from cleanout to milling. It is also worth mentioning that we work in difficult conditions. For example, fields in Orenburg region are characterized by high H₂S content, Yamburgskoye field is characterized by abnormally high formation pressure up to 650 atm.

CTT: VETERAN LLC is positioned as a company specializing in innovative projects. Are you going to test such high-tech operation as coiled tubing drilling with that new CT unit MK40T?

А.В.: VETERAN company always tries to keep up with new technologies. Therefore, now we carry out analysis on the market demand and possibility of providing this



понимаем, что основным сдерживающим фактором по развитию данного сервиса в России является его высокая стоимость.

ВК: Кто Ваши заказчики, если не секрет?

А.В.: Секрета нет. Это такие холдинги, как ПАО «Газпром нефть», ПАО «НК «Роснефть», ПАО НК «РуссНефть», ПАО «Татнефть» и др.

ВК: Какие еще факторы, кроме высокой цены, препятствуют развитию высокотехнологичного нефтегазового сервиса в России?

А.В.: Я считаю, что мешает исключительно финансовый фактор. Больше никаких препятствий нет.

ВК: А санкционное давление?

А.В.: Оно, несомненно, оказывает влияние, но многие отечественные компании – производители оборудования и инструмента готовы предоставлять нашей отрасли свою продукцию. Думаю, что больших проблем в сфере технической оснащенности не возникнет.

ВК: Есть мнение, что сложно получить полный спектр внутрискважинного инструмента от российских компаний. Отдельные опции – да, пожалуйста.

А.В.: А здесь нам на помощь приходят наши китайские друзья, готовые предложить полный спектр любого оборудования. Всё, что ни пожелает заказчик.

ВК: Как в Вашей компании ведется подготовка кадров для обслуживания сложного оборудования?

А.В.: Это большой вопрос. В России очень не хватает тренинговых центров подготовки персонала для работы с ГНКТ. Обучение молодых кадров мы производим в ООО «ВЕТЕРАН» методом наставничества, т.е. молодых специалистов обучают более опытные специалисты. Данный метод является одним из наиболее эффективных. Проводим внутренние тренинги, конкурсы профессионального мастерства, тестируем персонал.

ВК: Некоторые эксперты считают, что в российской колтюбинговой отрасли наблюдаются признаки стагнации. Вы разделяете их мнение?

А.В.: Такие признаки есть. Даже по программе 19-й Международной научно-практической конференции «Колтюбинговые технологии, ГРП, внутрискважинные работы» это можно заметить. К примеру, компания «Шлюмберге» снова показала свой Premium Port, который уже показывала здесь три-четыре года назад.

ВК: Какие высокие технологии, по Вашему мнению, будут в тренде в ближайшем будущем?

А.В.: Сейчас на пике популярности именно открывающиеся/закрывающиеся порты. Что будет



service. Today we understand that the main deterrent for development of this service in Russia is its high cost.

CTT: What companies are your customers, if it is not a secret?

A.V.: It is not a secret. Our customers are such holding companies as Gazpromneft, Rosneft, Russneft, Tatneft and other companies.

CTT: What other factors, except high price, interfere with development of hi-tech oil and gas service in Russia?

A.V.: I think this is only a financial factor. There are no other obstacles.

CTT: What about sanctions pressure?

A.V.: Undoubtedly, it has an impact but many domestic manufacturing companies are ready to provide the products to our industry. I think that big problems with technical equipment will not arise.

CTT: There is the view that it is difficult to get

дальше, прогнозировать сложно. Думаю, в сторону бурения будет развитие – в сторону радиального бурения, кислотного туннелирования.

ВК: А что можно сказать по поводу такой многообещающей технологии, как эжекторная очистка скважин?

А.В.: Все зависит от ее себестоимости. Двойная ГНКТ – это недешево. Мы пока решаем вопросы подобного характера простым газлифтом с аэрированной жидкостью.

ВК: У кого информация о новых технологиях появляется раньше: у сервисной компании или у заказчика?

А.В.: Конечно же, у сервисной компании. Мы идем к заказчику, презентуем, показываем, говорим: «Есть такие-то технологии, пожалуйста, рассмотрите...»

ВК: Каковы главные принципы у компании «ВЕТЕРАН» при продвижении своих технологий?

А.В.: Прежде всего, это плотное взаимодействие с заказчиком. Необходимо видеть заказчика в качестве партнера. Не того, кто тебя нанимает для выполнения

Мы работаем в сложных условиях. Например, месторождения в Оренбургской области отличаются повышенным содержанием сероводорода, а Ямбургское месторождение АВПД до 650 атм.

We work in difficult conditions. For example, fields in Orenburg region are characterized by high H_2S content, Yamburgskoye field is characterized by abnormally high formation pressure up to 650 atm.

full range of downhole tools from Russian companies. It is only possible for separate options.

А.В.: In this case, we have Chinese friends ready to offer a full range of any equipment needed. Anything up to customer's request.

CTT: How do your company carry out training of personnel that works with difficult equipment?

А.В.: It is a sore point. There is a lack of training centers for CT personnel in Russia. We conduct training of young employees by a mentoring method, i.e. young specialists are trained by more experienced experts. This method is one of the most effective. We provide internal trainings, competitions of professional skills. We also test personnel.

CTT: Some experts consider that there are signs of stagnation of the Russian coiled tubing industry. Do you share this opinion?

А.В.: There are such signs. It can be noticed even in the program of the 19th International scientific and practical conference "Coiled Tubing Technologies, Fracturing and Downhole Operations". For example, the Schlumberger company showed again the Premium Port technology which was already presented here three-four years ago.

CTT: What high technologies, in your opinion, will be in a high demand in the near future?

А.В.: Now opening/closing ports are at the peak of popularity. It is difficult to predict what will be next. I think, there will be a development towards drilling – radial drilling, acid tunneling.

CTT: What can you tell about such promising technology as ejector well cleanout?

А.В.: Everything depends on its prime cost. Double CT is expensive. We resolve similar tasks by a simple gas-lift with the aerated liquid.

CTT: Who receives information on new technologies earlier: service company or customer?

А.В.: Of course, service company. We go to the customer, we present, we show, we say: "There are such technologies, please, consider ...".

CTT: What are the main principles at VETERAN for promoting technologies?

А.В.: First, this is a strong partnership with the customer. It is necessary to treat customer as a partner. Not as the one who employs you for operations, but as an equal partner. Partnership is the desire to help,



работ, а именно равноправного партнера. А партнерские отношения – это желание помочь, совместно добиться положительных результатов.

ВК: Какие источники информации для Вас авторитетны?

А.В.: Информацию мы черпаем со специализированных сайтов, из журнала «Время колтюбинга. Время ГРП», из докладов конференции «Колтюбинговые технологии, ГРП, внутрискважинные работы».

ВК: Вы являетесь многократным участником данной конференции. Какие цели Вы для себя ставите, снова приезжая сюда?

А.В.: У меня здесь две цели: пообщаться с коллегами и послушать, в каком направлении движется развитие отрасли. Особенно полезным бывает общение с коллегами и заказчиками в кулуарах.

ВК: Помогает ли Вам конференция в работе?

А.В.: Конечно. Однозначно.

ВК: Как бы Вы оценили уровень конференции исходя из Вашего опыта участия в ней?

А.В.: Нормальный уровень, деловой. Хорошая, ровная программа. Жаль, конечно, что мало было прорывов в этот раз. Практически всё двух-трехлетней давности, за исключением представленного здесь инновационного дефектоскопа для ГНКТ от СЗАО «Новинка». Такой дефектоскоп для оценки ресурса ГНКТ очень нужен на российском рынке, поскольку мы обязаны следовать пунктам правил безопасности.

ВК: Какую информацию Вы хотели бы видеть в нашем журнале?

А.В.: Журнал знаю давно, читаю каждый выпуск в электронном варианте на сайте. Хотелось бы видеть в нем больше прикладной информации, в частности, по организации и структуре работы подразделений ГНКТ, снабжению, логистике, работе инженерных служб.

ВК: Ваши пожелания коллегам из других компаний. Чего не хватает всем нам?

А.В.: Нам не хватает взаимодействия, обмена информацией. Не хватает обзора внутреннего рынка, начиная от транспортных услуг и заканчивая инструментами, обсуждения качества оборудования, гибких труб, их обслуживания. Пожелание – такого взаимодействия. Было бы неплохо иметь виртуальную площадку для общения.

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

Сейчас на пике популярности именно открывающиеся/закрывающиеся порты. Что будет дальше, прогнозировать сложно. Думаю, в сторону бурения будет развитие – в сторону радиального бурения, кислотного туннелирования.

Now opening/closing ports are at the peak of popularity. It is difficult to predict what will be next. I think, there will be a development towards drilling – radial drilling, acid tunneling.

to achieve positive results together.

CTT: What sources of information for you are authoritative?

A.V.: We get information from websites, Coiled Tubing Times journal, abstracts from conference "Coiled Tubing Technologies, Fracturing and Downhole Operations".

CTT: You have been taking part in this conference many times. What purposes do you set for yourself during this conference?

A.V.: I have two purposes here: to communicate with colleagues and to listen in what direction development of the industry moves. Communication with colleagues and customers on the sidelines is especially useful.

CTT: Does the conference helps you with your work?

A.V.: Sure. No doubt.

CTT: How would you evaluate the conference level according to your experience as a participant?

A.V.: Good business level. Nice clear program. It is unfortunate that there were very few cutting-edge technologies this time. Almost every technology was presented two-three years ago, except for the innovative non-destructive CT inspection tool presented by Novinka CJSC. Such CT inspection tool is in high demand in the Russian market, as we are obliged to follow safety rules.

CTT: What information would you like to see in our journal?

A.V.: I discovered this journal long time ago and I read on-line version of each issue on the website. It would be desirable to see more practical information, in particular, information on the organization and structure of CT departments, supply, logistics, and work of engineering services.

CTT: Your wishes to colleagues from other companies. What is not enough for all of us?

A.V.: We lack interaction, exchange of information. We need to get the full review of domestic market – from transport services to equipment, discussions of the equipment quality, coiled tubing and maintenance. I wish all my colleagues to have such interaction. It would be great to have the virtual platform for communication.

Interviewer – Halina Bulyka, Coiled Tubing Times