

Колтубинг прочно занял свою нишу Coiled Tubing Firmly Occupied its Niche

На вопросы журнала «Время колтубинга. Время ГРП» отвечает А.В. НОВИЧКОВ, генеральный директор ООО «Койл-Сервис».

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

Coiled Tubing Times journal is interviewing A.V. NOVICHKOV, General Director of LLC "Coile-Service".

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

А.В. Новичков родился 19 ноября 1970 года в Лениногорске Татарской АССР.

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 ведет с 1996 года.

Занимаемые должности и места работы: СП «Корпорация Югранефть», совместное российско-канадское нефтедобывающее предприятие. С 1996 по 2000 год – оператор по исследованию скважин, мастер бригады по исследованию скважин, геолог.

ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз». С 2000 по 2002 год – ведущий геолог отдела разработки месторождений.

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

ООО «Ньюко Велл Сервис» («Трайкан Велл Сервис»), 2004-2011. С 2004 по 2006 год – заместитель начальника геологической службы. С 2006 по 2008-й – заместитель начальника по производству Нефтеюганского участка. С 2008 по 2011-й – начальник Ванкорского производственного участка.

ЗАО «БВТ-Восток». С 2011 по 2017-й – директор Красноярского филиала – заместитель генерального директора по производству.

ООО «Койл-Сервис». С 2017-го – генеральный директор.

Имеет грамоты и благодарности Министерства энергетики РФ, НК «Роснефть»

Является председателем ГЭК института нефти и газа Сибирского федерального университета.



A.V. Novichkov was born on November 19, 1970 in the city of Leninogorsk, Tatar Autonomous Soviet Socialist Republic.

He graduated from Tomsk Polytechnic University with a degree in geology and exploration of oil and gas fields and Ugra State University with a degree in economics and management at environmental enterprises.

He has been working in the oil and gas industry since 1996.

Positions and places of work:

JV Corporation Yugraneft is a joint Russian-Canadian oil company. From 1996 to 2000 Well research operator, foreman of the well research team, geologist.

OJSC Slavneft-Megionneftegaz. From 2000 to 2002 Leading geologist of the field development department.

OJSC Yugraneft Corporation (the company became part of TNK-BP). From 2002 to 2004 Deputy Head of the Geological Survey (Deputy Chief Geologist).

Newco Well Service LLC (Traican Well Service) 2004–2011 From 2004 to 2006 Deputy Head of the Geological Survey. From 2006 to 2008 Deputy Head of Production Nefteyugansk site. From 2008 to 2011 Head of Vankor Production Site.

CJSC BVT-Vostok. From 2011 to 2017 Director of the Krasnoyarsk branch – Deputy General Director for Production.

LLC "Coile-Service". Since 2017 General Manager.

He has letters of appreciation and the Ministry of Energy of the Russian Federation, Rosneft Oil Company

He is the Chairman of the State Oil Company of the Institute of Oil and Gas of the Siberian Federal University.

«Время колтюбинга»: Александр Васильевич, сравнительно недавно Вы возглавили ООО «Койл-Сервис». Как бы Вы охарактеризовали сегодняшний день компании?

Александр Новичков: «Койл-Сервис» – компания с историей, которая два года назад начала новый этап своей деятельности, приступила к выполнению работ, которые раньше не выполняла. Интересные работы были и раньше, в частности, на месторождениях «ЛУКОЙЛ-Коми» проводилась эжекторная очистка скважин. Это уникальная технология, которую, кроме нашей компании, никто не применял на практике. Это были пробные работы, которые прошли достаточно успешно, но, к сожалению, не получили пока дальнейшего развития, однако мы надеемся на возобновление данных работ. На сегодняшний день компания «Койл-Сервис» выполняет практически все стандартные скважинные операции, которые реализует большинство сервисных компаний.

ВК: В каких регионах «Койл-Сервис» оказывает услуги?

А.Н.: Мы работаем в Западной Сибири.

ВК: На каких работах специализируется компания?

А.Н.: Наши основные работы – промывка скважин после ГРП, гидropескоструйная перфорация, нормализация, освоение. Это основной набор операций, который в настоящее время нам поручает заказчик.

ВК: Какие колтюбинговые установки составляют парк компании «Койл-Сервис»?

А.Н.: У нас задействованы установки производства СЗАО «ФИДМАШ»: одна установка МК30Т, вторая – МК20Т.

ВК: Какие новые подходы Вы привнесли как генеральный директор в организацию производства?

А.Н.: Знаете, трудно что-то привнести лично, везде работает команда. Всё, что можно было придумать, на мой взгляд, уже придумано, но мы ищем и пробуем. Перефразируя Льюиса Кэрролла, «Алису в стране чудес», чтобы оставаться на месте, нужно бежать со всех ног, а чтобы двигаться дальше, надо бежать еще быстрее.

ВК: Но в новой должности Вам, конечно же, пришлось перестраивать работу компании?

А.Н.: Да, мы перестроили абсолютно всю работу. Как я уже сказал, «Койл-Сервис» – компания с историей. Но не всегда эта история была положительной.

На месторождениях «ЛУКОЙЛ-Коми» проводилась эжекторная очистка скважин. Это уникальная технология, которую, кроме нашей компании, никто не применял на практике.

Ejector cleaning of wells was carried out at the LUKOIL-Komi fields. This is a unique technology that, apart from our company, no one has put into practice.

Coiled Tubing Times: Alexander Vasilievich, relatively recently you headed “Coil-Service”. How would you characterize today's company?

Alexander Novichkov: “Coil-Service” is a company with a history. The company that, two years ago, began a new phase of its activity, began to perform work that it had not previously performed. Interesting work has been done before, in particular, ejector cleaning of wells was carried out at the LUKOIL-Komi fields. This is a unique technology that, apart from our company, no one has put into practice. These were trial works, which were quite successful, but, unfortunately, have not yet received further development, but we hope for the resumption of these works. Today, the company “Coil-Service” performs almost all standard well operations that are implemented by most service companies.

CTT: In what regions does “Coil-Service” provide services?

A.N.: We work in Western Siberia.

CTT: What kind of works does the company specialize in?

A.N.: Our main work is well cleanout hydraulic fracturing, , wellbore cleanout, an casing perforation and well development. This is the main set of operations that the customer currently entrusts to us.

CTT: What coiled tubing units make up the “Coil-Service” fleet?

A.N.: We have involved production facilities at NOV FIDMASH: the first is MK-30T, the second is MK-20T.

CTT: What new approaches have you introduced as a general manager in the organization of production?

A.N.: You know, it's hard to bring something in person, the team works everywhere. In my opinion, everything that could have been invented has already been invented, but we are looking and trying. To paraphrase Lewis Carroll's “Alice in Wonderland”, to stay in place you need to run as fast as you can, and to move on, you need to run even faster.

CTT: But in your new position, of course, you had to restructure the work of the company?

A.N.: Yes, we reorganized the whole working process. As I said, Coil-Service is a company with a rich history. But it was not always positive.

CTT: How do you conduct personnel policy?

A.N.: Our personnel policy is rather tough. I personally try to take part in the selection of

ВК: Как Вы ведете кадровую политику?

А.Н.: Кадровая политика у нас достаточно жесткая. Я сам лично стараюсь принимать участие в подборе кадров, ну и, конечно, в подборе участвуют наши специалисты. Но резюме кандидата я по возможности рассматриваю сам и беседую с претендентом. Соответственно, основные критерии отбора – это опыт и хорошая репутация.

ВК: Всегда ли оправдывают Ваши ожидания сотрудники, принятые в компанию в результате такого строгого отбора?

А.Н.: Человеческий фактор – не всегда объяснимая штука. Бывает, на первый взгляд, все выглядит хорошо, но потом происходит ряд перемен, которые никакому анализу и объяснению не поддаются.

ВК: Не зря в народе говорят, что, чтобы понять человека, надо с ним пуд соли съесть. Ведь пуд соли здесь – это мера времени, долгий период, за который съедаются эти самые 16 кг соли...

А.Н.: Да, именно.

ВК: Какие технологии нефтегазового сервиса, на Ваш взгляд, сейчас в России в тренде, в самом авангарде?

А.Н.: Как сегодня уже неоднократно прозвучало с трибуны конференции, это многостадийный ГРП (разбуривание оснастки МГРП, посадка всевозможных пробок и т. п.). Все, что связано с технологией ГРП, сегодня, судя по всему, самое востребованное. Ну и традиционные работы, в первую очередь промывка, освоение и нормализация забоя скважины.

ВК: Существует мнение, что в связи с распространением технологий МГРП, осуществляемым без участия ГНКТ, область применения последнего объективно сужается. Вы согласны с этим?

А.Н.: Такая тенденция есть. Но я считаю, что колтюбинг свою нишу занял в принципе прочно, и это свидетельствует о достаточном количестве закупочных процедур в различных регионах нефтедобычи, которые объявляет недропользователь. Если где-то уход от колтюбинговых технологий и происходит, то в других секторах идет восполнение. Сейчас очень много примеров, когда делают ГРП на ГНКТ, чего раньше или практически не делалось, или делалось в минимальном количестве. Так или иначе я думаю, что свой сектор ГНКТ и связанные с этим технологии будут востребованы еще долгое время.

ВК: Еще одна расхожая фраза: ГНКТ – это такси. Колтюбингу отводится вспомогательная роль как средству доставки.

personnel, and, of course, our specialists participate in the selection. But whenever possible, I consider the candidate's resume myself and talk with the applicant. Accordingly, the main selection criteria are experience and a good reputation.

CTT: Do employees accepted into the company as a result of such a strict selection always live up to your expectations?

A.N.: The human factor is not always an explainable thing. It happens, at first glance, everything looks good, but then a series of changes take place that cannot be analyzed or explained.

Все, что связано с технологией ГРП, сегодня самое востребованное. Ну и традиционные работы, в первую очередь промывка, освоение и нормализация забоя скважины.

Everything related to hydraulic fracturing technology today seems to be the most demanded. Well, traditional work, first of all, well cleanout and development, wellbore cleanout.

CTT: It is not for nothing that people say that in order to understand a person, you need to go through thick and thin with him. After all, thick and thin here is a measure of time, a long period for which these thick and thin are experienced...

A.N.: Yes exactly.

CTT: What technologies of oil and gas service, in your opinion, are now in trend in Russia?

A.N.: As it has been repeatedly sounded from the rostrum of the conference

today, this is a multi-stage hydraulic fracturing (drilling of hydraulic fracturing equipment, planting all kinds of plugs, etc.) Everything related to hydraulic fracturing technology today seems to be the most demanded. Well, traditional work, first of all, well cleanout and development, wellbore cleanout.

CTT: There is an opinion that due to the proliferation of multistage fracturing technologies carried out without CT, the scope of the latter is objectively narrowed. Do you agree with that?

A.N.: Here is such a trend. But I believe that coiled tubing has occupied its niche, in principle, firmly, and this indicates a sufficient number of procurement procedures in various oil production regions that the subsoil user announces. If somewhere people give up coiled tubing technologies, then replenishment is ongoing in other sectors. Now there are a lot of examples of doing hydraulic fracturing on coiled tubing, which was previously either practically not done, or was done in minimal quantities. One way or another, I think that my coiled tubing sector and related technologies will be in demand for a long time to come.

CTT: Another common phrase: CT is a taxi. Coiled tubing has a supporting role as a delivery vehicle. In your opinion, is coiled tubing

По Вашему мнению, колтюбинговые технологии – это самостоятельный раздел нефтегазового сервиса или все-таки служебный?

А.Н.: Я скажу так: это такой же ремонт скважины, только с несколько другим подходом и оборудованием.

ВК: Что препятствует развитию высокотехнологичного нефтегазового сервиса в России?

А.Н.: Стоимость работ – это раз. Расценки значительно снизились, если сравнивать с теми работами, которые выполнялись 7–8 лет назад. Аналогичные операции тогда расценивались иначе, чем сегодня, но при всем этом цены на оборудование и комплектующие стали несколько выше либо остались на том же уровне. В свою очередь, стоимость услуг стала ощутимо ниже. В любом случае работы востребованы, но о развитии говорить сложно. Отмечу, что и заказчик не имеет большого желания рисковать и вводить какие-то инновационные технологии, потому что это требует достаточно больших затрат, но нет уверенности, что они принесут желаемый эффект.

ВК: Мне приходилось слышать, что у заказчиков иногда возникает дилемма: проводить работы дешевле и дольше, но с КРС, или дороже и быстрее, но с ГНКТ. Как, по-Вашему, не вытесняет ли КРС в каких-то операциях колтюбинг?

А.Н.: У КРС своя ниша, которую никто никогда не займет. Это капитальный ремонт скважин во всех проявлениях – ремонт колонн, смена насосов, ликвидация аварий и т. п. То, что никогда не сделает колтюбинг. Бывает, что нас заменяют КРС для удешевления работ. Но случается, что заказчику необходимо, чтобы скважина срочно начала давать продукцию, и тогда, не считаясь с ценой, и ставят колтюбинг.

ВК: А в плановом порядке ставят КРС?

А.Н.: Да, но бывает, что КРС не может выполнить то, что под силу было бы колтюбингу, и в итоге привлекают все-таки колтюбинг. Но уже потеряно время, потеряны деньги.

ВК: Какие конкурентные преимущества помогают Вашей компании в тендерных процедурах?

А.Н.: С этим все очень сложно, потому что в тендерной процедуре во главу угла ставится стоимость

Заказчик не имеет большого желания рисковать и вводить инновационные технологии, потому что это требует достаточно больших затрат, но нет уверенности, что они принесут желаемый эффект.

The customer does not have a great desire to take risks and introduce innovative technologies, because it requires quite a lot of costs, but there is no certainty that they will bring the desired effect.

technology an independent section of the oil and gas service or is it still service?

A.N.: I will say this: this is the same well repair, but with a slightly different approach and equipment.

CTT: What hinders the development of high-tech oil and gas services in Russia?

A.N.: The first thing is the cost of work. Prices have decreased significantly when compared with those works that were carried out 7–8 years ago. Similar operations were then regarded differently than today, but at

the same time, prices for equipment and components became slightly higher or remained at the same level. In turn, the cost of services has become significantly lower. In any case, the work is in demand, but it's difficult to talk about development. I note that the customer does not have a great desire to take risks and introduce any innovative technologies, because it requires quite a lot of costs, but there is no certainty that they will bring the desired effect.

CTT: I have heard that customers sometimes have a dilemma: to carry out work cheaper and longer, but with workover, or more expensive and faster, but with CT. In your opinion, does workover displace coiled tubing in some operations?

A.N.: Workover has its own niche that no one will ever occupy. This is a major overhaul of wells in all manifestations – repair of columns, change of pumps, liquidation of accidents, etc. These are the types of work, that coiled tubing will never be able to do. It happens that we are replaced by workover to reduce the cost of work. But it happens that the customer needs the well to urgently start producing products, and then, regardless of the price, they put coiled tubing.

CTT: Do they plan to use workover in in an orderly fashion?

A.N.: Yes, but it happens that workover can't do what coiled tubing could have done, and in the end they still attract coiled tubing. But time is already lost, money is lost.

CTT: What competitive advantages help your company in tender procedures?

A.N.: Everything is very complicated, because in the tender procedure the cost of

Бывает, что КРС не может выполнить то, что под силу было бы колтюбингу, и в итоге привлекают все-таки колтюбинг. Но уже потеряно время, потеряны деньги.

It happens that workover can't do what coiled tubing could have done, and in the end they still attract coiled tubing. But time is already lost, money is lost.

работ. С одной стороны, это можно понять, так как все стремится к уменьшению затрат и издержек, и порой заказчик даже не рассматривает техническую оснащенность подрядчика. Взять, к примеру, нашу компанию: за два года мы полностью обновили парк оборудования на одном из флотов и до конца 2019 года обновим полностью все для второго флота. Представляете уровень затрат? Это и привлеченные инвестиции, и займы, и лизинговые платежи. Мы пошли на все это, чтобы наши затраты окупились, а полученный результат дал нам возможность перспективного планирования качества и роста компании. Но зачастую заказчикам бывает абсолютно не интересен уровень оснащенности и подготовки подрядчика к выполнению работ, а интересна только стоимость. Соответственно, случаются такие парадоксы, когда выигрывает подрядчик, не имеющий практически ничего, даже необходимого или достаточного опыта персонала, но с ценой ниже исторически установившейся по региону.

ВК: Сложно бороться с такими конкурентами?

А.Н.: Очень сложно, потому что это сильно влияет на рынок в ценовом диапазоне и многим становится нерентабельно работать.

ВК: Но устраивает ли заказчиков качество работ таких дешевых подрядчиков?

А.Н.: Эти компании так или иначе работают. Самое удивительное, что сами они несут существенные убытки, потому что при таких расценках не может существовать ни бизнес, ни сервис.

ВК: У Вас оптимистичный взгляд на развитие высокотехнологичного нефтегазового сервиса в России или пессимистичный?

А.Н.: У меня он реалистичный.

ВК: И на чем основан Ваш реализм?

А.Н.: На фактически выполняемых работах и получаемых доходах.

ВК: В последние годы не наблюдается притока принципиально новых технологий. Почему?

А.Н.: Потому что подрядчик готов к экспериментам, даже зачастую связанных с рисками для себя, но не всегда к ним готовы нефтяные компании.

ВК: В кулуарах конференции прозвучало мнение, что вся надежда – на недропользователей, которые будут строить протяженные горизонтальные скважины, нуждающиеся в обслуживании исключительно с помощью ГНКТ.

А.Н.: Такие скважины строятся достаточно давно, практически каждая компания на сегодня работает

За два года мы полностью обновили парк оборудования на одном из флотов и до конца 2019 года обновим полностью все для второго флота.

In two years we have completely updated the equipment fleet in one of the fleets and by the end of 2019 we will completely update everything for the second fleet.

work is paramount. On the one hand, this can be understood, since everyone strives to reduce costs and expenses, and sometimes the customer does not even consider the technical equipment of the contractor. Take, for example, our company: in two years we have completely updated the equipment fleet in one of the fleets and by the end of 2019 we will completely update everything for the second fleet. Can you imagine

the level of costs? These are attracted investments, and loans, and leasing payments. We did all this so that our costs paid off, and the result obtained gave us the opportunity to plan ahead for the quality and growth of the company. But often, customers are absolutely uninterested in the level of equipment and preparation of the contractor for work, and only the cost is important. Accordingly, such paradoxes occur when the contractor wins, having practically nothing, even the necessary or sufficient experience of the staff, but with a price lower than the historically established region.

CTT: Is it difficult to deal with such competitors?

А.Н.: It is very difficult, because it greatly affects the market in the price range, and it becomes unprofitable for many to work.

CTT: But are customers satisfied with the quality of work of such cheap contractors?

А.Н.: These companies work one way or another. The most amazing thing is that they themselves incur significant losses, because at such rates neither business nor service can exist.

CTT: Do you have an optimistic outlook on the development of a high-tech oil and gas service in Russia or a pessimistic one?

А.Н.: I have a realistic one.

CTT: And what is your realism based on?

А.Н.: On actually performed work and income received.

CTT: In recent years, there has been no influx of fundamentally new technologies. Why?

А.Н.: Because the contractor is ready for experiments, even often associated with risks for himself, but oil companies are not always ready for them.

CTT: On the sidelines of the conference, the opinion was voiced that all hope was for subsoil

с горизонтальными скважинами, имеющими достаточно сложный профиль.

ВК: Какова протяженность горизонтальных стволов в местах Ваших работ?

А.Н.: Месторождения Западной Сибири эксплуатируются достаточно долго и имеют различные конфигурации скважин. Протяженность горизонтальных участков скважин составляет около 500–600 м.

ВК: Гибкую трубу какого диаметра Вы используете?

А.Н.: 44,45 мм.

ВК: Импортную?

А.Н.: Нет, на сегодня мы работаем на гибкой трубе российского производства, и она вполне справляется с необходимыми задачами. Устраивает и соотношение «цена – качество», и скорость поставки этой трубы. В работе ГНКТ от ESTM показала себя превосходно. Компания намерена открыть склад консигнации в Западной Сибири, кстати, это намерены сделать и другие поставщики. Очень важно, что там всегда будет находиться запас ГНКТ. Прошли те времена, когда мы вынуждены были десятками катушек закупать эти трубы за океаном, тратить огромные деньги, прикладывать большие усилия, чтобы хранить запасы в надлежащем состоянии. Очень удобно будет быстро получить трубу со склада, если вдруг резко возникнет потребность в ней.

ВК: Западная Сибирь очень большая. Где именно будет склад?

А.Н.: Пока идет обсуждение этого вопроса. Интересовались и моим мнением. Я бы открыл такой склад в Сургуте. Это отличное логистическое место, надежно обеспеченное всеми видами сообщения.

ВК: Ваши пожелания коллегам из других компаний.

А.Н.: Мы являемся конкурентами только на тендерах и всевозможных торгах. А здесь, на конференции, мы все коллеги, единомышленники. У нас есть о чем поговорить, у нас в принципе общие проблемы. Самое интересное, что в личном общении обо всех инновациях мы узнаем гораздо раньше, чем приходит официальная информация. Мы делимся друг с другом опытом, советуемся, обсуждаем технологические тонкости, спрашиваем друг у друга, как и что делать. Всем коллегам – самые лучшие пожелания!

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

В личном общении обо всех инновациях мы узнаем гораздо раньше, чем приходит официальная информация. Мы делимся друг с другом опытом, советуемся, обсуждаем технологические тонкости.

In personal communication we will learn about all innovations much earlier than official information comes. We share experience with each other, consult, discuss technological subtleties, ask each other how and what to do.

users who would build long horizontal wells that needed to be serviced exclusively with coiled tubing.

A.N.: Such wells have been built for a long time, almost every company today works with horizontal wells having a rather complicated profile.

CTT: What is the length of horizontal wellbores in the places of your work?

A.N.: The oilfields of Western Siberia have been exploited for quite a long time and have various well configurations. The length of the horizontal sections of the wells is about 500–600 m.

CTT: What diameter CT do you use?

A.N.: A 44,45 mm one.

CTT: An imported one?

A.N.: Today, we are working on with a coiled tubing of Russian production, and it copes with the necessary tasks. The ratio of price and quality, and the speed of delivery of this tubing satisfies us. ESTM's CT has proven to be excellent in its operation. The company intends to open a consignment warehouse in Western Siberia, by the way other suppliers also intend to do this. It is very important that there will always be a supply of coiled tubing. Gone are the days when we were forced by dozens of coils to buy these pipes overseas, spend huge amounts of money, make great efforts to keep our reserves in good condition. It will be very convenient to quickly get the tubing from the warehouse, if suddenly there is a need for it.

CTT: Western Siberia is very large. Where exactly will the warehouse be?

A.N.: There is a discussion of this issue. If you are interested in my opinion. I would open such a warehouse in Surgut. This is an excellent logistic place, reliably provided with all types of communication.

CTT: Your wishes to colleagues from other companies.

A.N.: We are competitors only in tenders and all kinds of tenders. And here, at the conference, we are all colleagues, like-minded people. We have something to talk about, we, in principle, have common problems. The most interesting thing is that in personal communication we will learn about all innovations much earlier than official information comes. We share experience with each other, consult, discuss technological subtleties, ask each other how and what to do. Best wishes to all colleagues!

Interviewer – Halina Bulyka, Coiled Tubing Times