

Колтюбинг был, есть и будет! The Future Lies with Coiled Tubing, Which Was, Is and Will Be

В.Н. Шумаков родился 8 июля 1977 года в городе Стерлитамаке Башкирской АССР. В 1992 году поступил на факультет «Строительные машины и оборудование» в Стерлитамакский строительный техникум, который окончил в 1996 году с отличием.

В 2002 году окончил Уфимский государственный нефтяной технический университет по специальности «разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений».

Трудовую деятельность начал в марте 1996 года с должности слесаря нефтепромыслового оборудования 4-го разряда. В 1999 году стал начальником участка по сложным работам и прокату ловильного инструмента в УПНП и КРС ТПП «Когалымнефтегаз» (ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь»). В 2003 году назначен заместителем начальника цеха капитального ремонта скважин. С 2007 года являлся начальником цеха капитального ремонта скважин сервисного центра ремонта скважин ТПП «Когалымнефтегаз».

В январе 2008 года назначен заместителем директора по производству в Пермский филиал ОАО «Когалымнефтепрогресс», а с апреля 2008 года – первым заместителем генерального директора филиала – главным инженером.

В период с 2008 по 2010 год являлся генеральным директором ООО «РИТЭК-нефтесервис».

С 2010 года в порядке перевода был принят в ЗАО «Уралнефтепрогресс» на должность первого заместителя генерального директора – главного инженера.

С января 2011 года приглашен на должность заместителя генерального директора по производству, а позже главного инженера ООО «Урал-Дизайн-ПНП».

С февраля 2014 года являлся генеральным директором нефтесервисного предприятия ООО «Ветеран».

В настоящее время занимает пост генерального директора ООО «Урал-Дизайн-Групп».

Имеет звание «Профессиональный инженер России» (2007).



V.N. Shumakov was born on July 8, 1977 in Sterlitamak, Baskirskaya ASSR.

In 1992 he entered Sterlitamak Civil Engineering College. He studied at the faculty of Civil Engineering Machinery and Equipment. He graduated from the College with distinctions in 1996.

In 2002 he graduated from Ufa State Petroleum Technological University. His specialty was "development and operation of oil and gas fields".

His working career started in 1996 when Mr. Shumakov was appointed an oilfield equipment mechanic of the 4th grade. In 1999 he got a position of section manager in the EOR and well workover department of Kogalymneftegas (Lukoil-Western Siberia, LLC). In 2003 he was appointed a deputy head of well workover workshop. He has worked as a head of well workover workshop of well repair service center of Kogalymneftegas since 2007.

In 2008 he got a position of deputy director for manufacturing of the Perm branch of Kogalymnefteprogress, JSC, while in April, 2008 he became a first deputy general director and chief technology officer of the branch.

Between 2008 and 2010 he was a General Director of RITEK-nefteservice LLC.

In 2010 he was transferred to Uralnefteprogress, CJSC and appointed a first deputy General Director and chief technology officer. In 2011 he was given a position of deputy General Director for production of Ural-Design-PNP, LLC, while later he was also appointed to the position of chief technology officer of the company.

Since February 2014 He was the General Director of the oilfield services company Veteran LLC.

He currently holds the post of General Director of Ural-Design-Group LLC.

He has a title of «Professional Engineer of Russia» (2007).

На вопросы журнала «Время колтюбинга. Время ГРП» отвечает В.Н. Шумаков, генеральный директор ООО «Урал-Дизайн-Групп».

Беседа состоялась в кулуарах 15-й Потребительской конференции по вопросам эксплуатации колтюбингового, насосного, азотного оборудования и оборудования для ГРП СЗАО «ФИДМАШ».

«Время колтюбинга»: Вячеслав Николаевич, компания, которую Вы недавно возглавили, хорошо известна нашим читателям. И все-таки обратите их внимание на несколько, на Ваш взгляд, важных моментов.

Вячеслав Шумаков: ООО «Урал-Дизайн-Групп» на рынке уже пятнадцать лет. Общая численность работников – более 600 человек.

“Coiled Tubing Times” journal is meeting V.N. Shumakov, General Director of Ural-Design-Group LLC.

The conversation takes place on the sidelines of the 15th Consumer Conference on the operation of coiled tubing, pumping, nitrogen equipment and equipment for hydraulic fracturing of NOV FIDMASH.

Coiled Tubing Times: Vyacheslav Nikolaevich, the company you recently headed is well known to our readers. And yet, you can draw their attention to several, in your opinion, important points.

Vyacheslav Shumakov: Ural-Design-Group LLC has been in the market for fifteen years. The total number of employees is more than 600 people. The management company includes Ural-Design-PNP and Ural-Design-KRS. Today, Ural-Design-Group

В состав управляющей компании входят «Урал-Дизайн-ПНП» и «Урал-Дизайн-КРС». На сегодняшний день «Урал-Дизайн-Групп» оснащена на сто процентов. Я практически шесть лет отсутствовал в компании, а, вернувшись, не смог не отметить, как она здорово поднялась, и у нее есть все, чтобы эффективно работать.

ВК: В каких регионах Ваша компания оказывает услуги? Кто Ваши основные заказчики?

В.Ш.: Мы осуществляем деятельность в таких регионах, как Коми, Пермский край, Западная Сибирь, Удмуртия, Башкортостан. Наши основные заказчики: «Лукойл», «Роснефть», «Газпром нефть», «РИТЭК», «Нефтиса» и др.

ВК: Каков парк колтюбингового оборудования компании?

В.Ш.: «Урал-Дизайн-ПНП» эксплуатирует пять колтюбинговых установок, четыре из которых производства СЗАО «ФИДМАШ». У нас две установки тяжелого класса – «тридцатки», одна средняя – «двадцатка» и одна установка легкого класса – «десятка». Также в числе азотных и насосных установок у нас имеются установки производства СЗАО «ФИДМАШ».

ВК: Расскажите о колтюбинговых технологиях, которые предлагает заказчику компания.

В.Ш.: Мы выполняем работы на добывающем и нагнетательном фонде скважин в вертикальных, наклонно-направленных и горизонтальных стволах. Ежегодно силами «Урал-Дизайн-ПНП» производится порядка 500 скважино-операций. Мы используем очень широкий спектр технологий. Перечислю их основные группы:

- нормализация забоя при помощи ГНКТ;
- операции по фрезерованию;
- освоение скважин;
- восстановление циркуляции;
- вторичное вскрытие пласта;
- проведение работ в многозабойных скважинах;
- переключение портов в компоновках для многостадийного ГРП;
- комплекс геофизических исследований ГИС с применением ГНКТ;
- кислотные обработки призабойной зоны пласта (ОПЗ) через ГНКТ;
- проведение аварийных работ;
- ремонтно-изоляционные работы (РИР) и глушение скважин.

Наша компания старается не забывать и традиционные технологии. Помимо колтюбингового сервиса у нас есть еще КРС: работают тринадцать бригад капитального и текущего ремонта скважин.

ВК: Какие работы с использованием ГНКТ в регионах деятельности Вашей компании наиболее востребованы?

«Урал-Дизайн-ПНП» эксплуатирует пять колтюбинговых установок, четыре из которых производства СЗАО «ФИДМАШ».

Ural-Design-PNP operates five coiled tubing units, four of which are manufactured by NOV FIDMASH.

is fully equipped. I've been absent from the company for almost six years, and when I returned, I couldn't fail to note how cool it became, and it had everything to work effectively.

CTT: In which regions does your company provide services? Who are

your main customers?

V.Sh.: We operate in regions such as Komi, Perm Territory, Western Siberia, Udmurtia, Bashkortostan. Our main customers are Lukoil, Rosneft, Gazprom Neft, RITEK, Neftis and others.

CTT: What is the company's fleet of coiled tubing equipment?

V.Sh.: Ural-Design-PNP operates five coiled tubing units, four of which are manufactured by NOV FIDMASH. We have two heavy class units – “thirties”, one middle – “twenty” and one light class – “ten”. Also, among the nitrogen and pump units, we have units manufactured by NOV FIDMASH.

CTT: Tell us about the coiled tubing technologies that the company offers the customer.

V.Sh.: We carry out work on the production and injection wells stock in vertical, directional and horizontal shafts. Every year, Ural-Design-PNP forces produce about 500 well operations. We use a very wide range of technologies. I will list their main groups:

- Wellbore cleanout with the use of CT;
- Milling operations;
- Well development;
- Circulation restore;
- Secondary drilling in;
- Carryng out works in multilateral wells;
- Port switching in multi-stage fracturing configurations ;
- Complex of well logging studies using coiled tubing;
- Bottom-hole zone acid treatment using CT;
- Conducting emergency works;
- Remedial cementing and well killing.

Our company tries not to forget traditional technologies. In addition to coiled tubing service, there is also workover: there are thirteen brigades for overhaul and maintenance of wells.

CTT: What are the coiled tubing jobs in the regions where your company operates?

V.Sh.: Today, the main work is the dismantling of hydraulic fracturing ports and, of course, geophysics.

CTT: Do you agree that at the present time, multistage fracturing technologies, in which

В.Ш.: Сегодня основные работы – разбуривание портов МГРП и, естественно, геофизика.

ВК: Вы согласны с тем, что в настоящее время все большую популярность получают технологии МГРП, в которых колтюбинг не используется?

В.Ш.: На мой взгляд, это маркетинговый ход одной из компаний «большой четверки», которая, практически потеряв рынок разбуривания портов, разбуривания шаров в результате конкуренции с российскими компаниями, привезла в Россию еще более дорогостоящее оборудование, завела эти растворимые шары, и в итоге колтюбинг в данном сегменте стал утрачивать свою значимость. Вот и вся проблема.

ВК: Можно ли сравнивать эффективность МГРП с ГНКТ и без ГНКТ?

В.Ш.: Шары растворились – это на энное время. Сегодня их нет, мы начали добычу из скважины, мы добываем, у нас все замечательно! Но в один прекрасный миг скважина все равно начнет обводняться и добыча станет падать. Необходимо будет проводить геофизику. Мы непременно придем к тому, что нужно будет работать с приборами. А чтобы с ними работать, необходимо будет разбуривать не шары уже, а порты, к чему мы сегодня и идем. То есть мы от одного к другому не ушли, а просто исключили этап, когда не надо разбуривать шары вместе с портами. Шары растворили и начали добычу вести. Но получается, что от необходимости разбуривать мы не ушли.

ВК: Что, по Вашему мнению, тормозит развитие колтюбинговых технологий в России?

В.Ш.: Наверное, в наибольшей мере то, что заказчик сегодня хочет любую работу удешевить. Я в свое время подсчеты делал, выходя на «Лукойл-Пермь». Получалось, что если работу делать с бригадами КРС, то она обойдется дешевле, но займет больше времени. А можно делать с колтюбингом, это будет дороже, но добыча начнет идти раньше. Всё это очевидно, однако нередко приходится обращать внимание заказчика на упущенную выгоду и доказывать необходимость применения колтюбинговых технологий. Нужно больше работать с заказчиком, знать его проблемы и, решая их, применять колтюбинговые технологии и развиваться.

ВК: Мне приходилось слышать мнение, что колтюбинговый сегмент в России близок к стагнации. Вы согласны с этим?

В.Ш.: Такое мнение существует. Три года назад на совещании в Москве говорилось, что не хватает колтюбинговых установок

Нередко приходится обращать внимание заказчика на упущенную выгоду и доказывать необходимость применения колтюбинговых технологий.

It is often necessary to draw the attention of the customer to the lost profit and to prove the need for the use of coiled tubing technologies.

segment began to lose its significance. That is the whole problem.

CTT: Is it possible to compare the effectiveness of multi-stage fracturing with CT and without CT?

V.Sh.: The balls have dissolved - this is for the umpteenth time. Today they are not there, we started production from the well, we produce, everything is wonderful with us! But one fine moment, the well will still begin to be flooded, and production will begin to decline. It will be necessary to conduct geophysics. We will certainly come to the conclusion that it will be necessary to work with devices. And in order to work with them, it will be necessary to drill not balls already, but ports, which we are going to today. That is, we did not leave from one to the other, but simply excluded the stage when you do not need to drill balls together with ports. The balls were dissolved and the production began to lead. But it turns out that we did not leave the need to drill.

CTT: What, in your opinion, impedes the development of coiled tubing technologies in Russia?

Горизонтальные скважины стоят очень дорого, но, кроме как колтюбингом, операции по промывке, активации, проведению геофизики, по РИР мы никаким другим образом в таких скважинах не сделаем.

Horizontal wells are very expensive, but apart from co-tubing cleanout, activation, geophysics, and remedial cementing operations, we will not do anything else in such wells.

coiled tubing is not used, are becoming increasingly popular?

V.Sh.: In my opinion, this is a marketing move of one of the Big Four companies, which, having practically lost the market for drilling ports, drilling balls as a result of competition with Russian companies, brought to Russia even more expensive equipment, brought these soluble balls, and as a result, coiled tubing into This

development of coiled tubing technologies in Russia?

V.Sh.: Probably to the greatest extent that the customer today wants to reduce the cost of any work. I once did the calculations, going to Lukoil-Perm. It turned out that if the work is done with workover teams, then it will be cheaper, but it will take more time. And you can do it with coiled tubing, but it will be more expensive, but production will begin earlier. All this is obvious, but it is often necessary to draw the attention of the customer to the lost profit

и сервисным компаниям нужно закупаться. А в этом году я услышал уже совсем другие слова на такой же встрече: и объемы работ стали меньше, и перспективы меньше. Есть информация, что в России в настоящее время задействовано более 170 колтюбинговых установок, но 10–15% из них простаивает в отсутствие объемов работ. Но лично я не унываю, потому что скважин пробурено много, в том числе с горизонтальными стволами. Многие скважины только недавно пробурены, и какое-то время еще будет идти очень хороший отбор по флюидам. Сейчас как бы снимают сливки, но, когда останется только молоко, о колтюбинговых технологиях обязательно вспомнят. Горизонтальные скважины стоят очень дорого, но, кроме как колтюбингом, операции по промывке, активации, проведению геофизики, по РИР мы никаким другим образом в таких скважинах не сделаем. Будущее – за колтюбингом, который был, есть и будет.

ВК: Насколько заказчики осведомлены о новых технологиях нефтесервиса, в частности, колтюбинговых?

В.Ш.: Мы над этим работаем. Обкатав какую-то из новых технологий, отработав с компанией, которая предоставляет нам сервисные услуги по инструменту, я делаю рассылки потенциальным заказчикам, приезжаю к ним с презентациями, показываю, что было и что стало. К тому же стараюсь применять индивидуальный подход, учитывать, что проблемы у заказчиков не идентичные. Скважины вроде бы одни и те же, но параметры разные.

ВК: И человеческий фактор...

В.Ш.: Да, и это тоже: кто и как скважины эксплуатировал.

ВК: Ваша компания обращает большое внимание на вопросы цифровизации. Это следование моде или конкретная необходимость?

В.Ш.: Нас жизнь заставляет это делать. Ситуация на рынке оборудования неустойчивая: санкции, колебания цен и т. п. Но мы оборудование все равно приобретаем и хотим понимать на перспективу, планировать, что именно будем приобретать. Закладывать цены, чтобы не получилось так, что завтра что-то выйдет из строя, а у нас нет финансовой возможности это заменить. Мы приняли решение, собрали воедино несколько программных продуктов плюс еще один продукт, который мы сами разработали. Цель – видеть всю наработку нашего оборудования, в первую очередь по цепям для колтюбинговых установок, которые устанавливаются на инжекторе. Мы хотим понимать, например, что 5 мая 2020 года наступит некий предел по цепям и мы должны приобрести новые цепи

Мы приобрели оборудование, с помощью которого можно запасовывать в ГНКТ геофизический кабель.

We purchased equipment that can be used to store geophysical cable into CT.

and to prove the need for the use of coiled tubing technologies. It is necessary to work more with the customer, to know his problems and, solving them, apply coiled tubing technologies and develop.

CTT: I have heard the opinion that the coiled tubing segment in Russia is close to stagnation. Do you agree with that?

V.Sh.: Such an opinion exists. Three years ago, at a meeting in Moscow, it was said that there were not enough coiled tubing units, and service companies needed to be procured. And this year I heard completely different words at the same meeting: both the volume of work became less and the prospects less. There is information that more than 170 coiled tubing units are currently involved in Russia, but 10–15% of them are idle in the absence of workloads. But personally, I am not discouraged, because a lot of wells have been drilled, including those with horizontal shafts. Many wells have only recently been drilled, and some very good selection of fluids will continue for some time. Now it's as if they are skimming the cream, but when only milk is left, they will definitely remember the coiled tubing technologies. Horizontal wells are very expensive, but apart from co-tubing cleanout, activation, geophysics, and remedial cementing operations, we will not do anything else in such wells. The future lies with coiled tubing, which was, is and will be.

CTT: How much are customers aware of new oilfield service technologies, particularly coiled tubing?

V.Sh.: We are working on it. Having run some of the new technologies, having worked with a company that provides us with tool services, I send out messages to potential customers, come to them with presentations, which show what happened and the current situation. In addition, I try to apply an individual approach, taking into account that the problem with customers is not identical. Wells seem to be the same, but the parameters are different.

CTT: And the human factor...

V.Sh.: Yes, and this too: who operated the wells and how.

CTT: Your company pays great attention to digitalization issues. Is it fashion following or specific need.

V.Sh.: Life makes us do it. The situation on the equipment market is unstable: sanctions, price fluctuations, etc. But we still acquire equipment and want to understand in the future, plan what we will acquire. To set prices so that it doesn't happen that tomorrow something fails, and we don't have the financial

заблаговременно за адекватную цену.

ВК: В чем еще Вы видите резервы экономии?

В.Ш.: К примеру, мы используем очень дорогое гидравлическое масло, и заливается его в машину не литр-два, а тонна-полторы. Мы приобрели специальное оборудование для того, чтобы это масло прогонять, очищать, добавлять к нему специальные присадки и таким образом давать ему вторую жизнь. То есть мы два, максимум три, это масло чистим, и в итоге мы с одной порцией масла работаем до двух-трех лет. Это ни в коем случае не отражается отрицательно на гидравлике, даже в некоторой степени она действует лучше, потому что мы промываем под давлением все насосы, все системы, убираем посторонние предметы, воду и т. п. Мы также приобрели оборудование, с помощью которого можно запасовывать в ГНКТ геофизический кабель. Сама ГНКТ с предварительно запасованным кабелем – не из дешевых удовольствий. Но, кроме того, мы запасовываем трехжильный кабель и таким образом получаем запас прочности: если одна жила вышла из строя, то можно подключить вторую или третью. Разумная экономия – тактика нашей компании.

ВК: Какая любимая операция с использованием ГНКТ у Вас лично?

В.Ш.: Мне больше всего нравятся фрезерование и геофизика. Особенно последняя, потому что там приходится решать очень много проблем. Часто ложись спать и просыпаешься с мыслью: дойдет геофизика или нет? А когда уже начинает получаться, думаешь, удастся ли поднять оборудование, потому что очень много трудностей нам создают коллеги из КРС.

ВК: Расскажите, пожалуйста, о таких трудностях подробнее.

В.Ш.: Мы соблюдаем все возможные правила работы с колтюбингом: следим за утонением трубы, за ее диаметром. Отслеживаем все параметры, которые необходимы. Но в отрасли недостаточно внимания уделяется очень важным вопросам, возможно, которые кому-то могут показаться второстепенными. Я в своем докладе на этой конференции их поднимал. При проведении геофизики мы постоянно сталкиваемся с тем, что после работы бригад КРС или просто в результате эксплуатации скважин там остаются посторонние предметы или детали. На сегодняшний день

ability to replace it. We made a decision, put together several software products, plus another product that we ourselves developed. The goal is to see all the operating time of our equipment, first of all, through the chains for coiled tubing units that are installed on the injector. We want to understand, for example, that on May 5, 2020 there will come a certain limit on the chains, and we must acquire new chains in advance for an adequate price.

CTT: Where else do you see savings reserves?

V.Sh.: For example, we use very expensive hydraulic oil, and it is poured into the machine. And we use not a liter or two, but a ton and a half. We have acquired special equipment in order to drive this oil away, clean it, add special additives to it and thus give it a second life. That is, we clean two times two, maximum three, we clean this oil, and as a result we work with one portion of oil for up to two or three years. This in no way negatively affects the hydraulics, even to some extent it works better, because we wash all

pumps, all systems under pressure, remove foreign objects, water, etc. We also purchased equipment that can be used to store geophysical cable into CT. Coiled tubing itself with pre-stocked cable is not a cheap treat. But, in addition, we reserve a three-core cable and thus get a margin of safety: if one core is out of order, then a second or third can be connected. Reasonable savings are the tactics of our company.

CTT: What is CT scan operation for you personally prefer?

V.Sh.: Most of all I like milling and geophysics. Especially the latter, because there you have to solve a lot of problems. Often you go to bed and wake up with the thought: will geophysics come or not? And when it starts to turn out, you think whether it will be possible to raise the equipment, because a lot of difficulties for us are created by colleagues from workover.

CTT: Please tell us more about such difficulties.

V.Sh.: We follow all possible rules for working

При проведении геофизики мы постоянно сталкиваемся с тем, что после работы бригад КРС или просто в результате эксплуатации скважин там остаются посторонние предметы или детали. На сегодняшний день нет универсальных правил, как их извлекать. Если не уделять достаточно внимания этим проблемам, то в какой-то момент заказчики просто потеряют свои скважины, а у колтюбинговых технологий не будет перспектив развития.

When conducting logging studies, we are constantly confronted with the fact that after the work of workover teams or simply as a result of well operation, foreign objects or parts remain there. To date, there are no universal rules on how to extract them. If you do not pay enough attention to these problems, then at some point, customers will simply lose their wells, and coiled tubing technologies will have no development prospects.

нет универсальных правил, как их извлекать. Если не уделять достаточно внимания этим проблемам, то в какой-то момент заказчики просто потеряют свои скважины, а у колтюбинговых технологий не будет перспектив развития. Случается, что мы не можем эффективно провести геофизику, потому что у нас расходомеры забиваются посторонним металлом. Мы начали выходить из положения тем, что используем ГНКТ большего диаметра – 44, 50 или даже 60 мм. То есть мы ведем, не побоюсь этого слова, удорожание своих услуг, самого своего процесса, вопреки логике.

ВК: Вы видите решение этих проблем?

В.Ш.: Да, я уверен, что проще и дешевле было бы использовать эффективный внутрискважинный инструмент, с помощью которого можно было бы подготовить скважину к применению колтюбинговых технологий и использовать, как и положено для геофизики, 38-ю трубу. Потому что переход на ГНКТ большего диаметра – это не просто замена трубы. Кроме этого, нужно полностью переоснастить инжектор и много чего еще. Поэтому на современном этапе на первый план выходят внутрискважинные работы, для которых нужен хороший инструмент, в частности, ловильный. И по промывке скважин с горизонтов тоже много вопросов.

ВК: Что касается ловильного инструмента, то белорусские и российские предприятия освоили производство широкого спектра его видов, причем в данном сегменте можно говорить не только об импортозамещении, но даже об импортоопережении.

В.Ш.: Больше того, с одной российской компанией, тоже пермской, мы уже давно сотрудничаем – больше десяти лет. Мы коллег консультируем в создании такого инструмента, какой нам действительно нужен. Ведь мы сами – сервисники по работе со скважинами, а нам нужны, в свою очередь, сервисники, работающие над оборудованием, которое необходимо для спуска в скважину. Поэтому мы ставим перед производителями оборудования конкретные задачи: по инструменту, по забойным двигателям, потому что хотим на другие параметры переходить – нужен расход меньше. Плюс нужны переводники с отклонителем, кондакторы наружного применения, поскольку уже необходимо нагрузку держать выше той, которую дает инжектор. С верхним оборудованием все вопросы у нас решены, но теперь необходимо работать со скважинами, чтобы не потерять именно койловский сегмент.

ВК: Собирается ли Ваша компания заниматься колтюбинговым бурением?

Будем рассматривать приобретение или привлечение оборудования для бурения с ГНКТ. Это у нас в перспективе на 2020–2021 годы.

We will consider the acquisition or attraction of equipment for drilling with coiled tubing. This is with us in the future for 2020–2021.

with coiled tubing: We monitor the thinning of the tubing and its diameter. We track all the parameters that are needed. But in the industry, insufficient attention is paid to very important issues, which may seem secondary to some. I raised them in my report at this conference. When conducting logging studies, we are constantly confronted with the fact

that after the work of workover teams or simply as a result of well operation, foreign objects or parts remain there. To date, there are no universal rules on how to extract them. If you do not pay enough attention to these problems, then at some point, customers will simply lose their wells, and coiled tubing technologies will have no development prospects. It happens that we cannot conduct geophysics effectively, because our flowmeters are clogged with foreign metal. We began to get out of the situation by the fact that we use coiled tubing with a larger diameter – 44, 50 or even 60 mm. That is, we are, I am not afraid of the word, increasing the cost of our services, our very process, contrary to logic.

CTT: Do you see a solution to these problems?

V.Sh.: Yes, I am sure that it would be simpler and cheaper to use an effective downhole tool with which you could prepare a well for the use of coiled tubing technologies and use, as it should be for logging operations, the 38th CT. Because switching to larger CTs is more than just replacing tubes. In addition, you need to completely retool the injector and much more. Therefore, at the present stage, downhole operations come to the fore, for which a good tool is needed, in particular, the fishing one. And when cleaning the wells out from the horizons is also a lot of questions.

CTT: As for the fishing tool, Belarusian and Russian enterprises have mastered the production of a wide range of its types, and in this segment we can talk not only about import substitution, but even about import advancement.

V.Sh.: Moreover, we have been cooperating with one Russian company, also from Perm, for more than ten years. We advise colleagues in creating such an instrument that we really need. After all, we ourselves are service workers for working with wells, and we, in turn, need service workers working on equipment that is necessary for lowering into the well. Therefore, we pose specific tasks for equipment manufacturers: For the tool, for downhole motors, because we want to switch to other parameters – we need less consumption. Plus, we need sub with a diverter, outdoor conductors, since it is already necessary to keep the load higher than that given by the injector. With the upper equipment, all issues have been

В.Ш.: Очень интересная тема! Буквально на днях мы провели расширенное совещание по вопросам колтюбингового бурения. Планируем поездку в Канаду для изучения опыта. Будем рассматривать приобретение или привлечение оборудования именно для бурения с ГНКТ. Это у нас в перспективе на 2020-2021 годы.

ВК: Какие еще планы «Урал-Дизайн-Групп» на ближайшую перспективу?

В.Ш.: Мы приняли решение, что в течение года увеличивать мощности не будем. Почему? Потому что сначала надо задействовать всё, что есть, чтобы оно работало как часы, а затем уже дальше идти в перспективное развитие, делать те шаги, которые реально будут интересны. Возможно, год мы будем стоять на месте, а дальше жизнь покажет пути развития. У меня часто спрашивают, будет ли компания заниматься ГРП. Я отвечаю: нет. Мы будем делать то, что хорошо умеем. Мы занимаемся колтюбингом.

ВК: Какова кадровая политика «Урал-Дизайн-Групп»?

В.Ш.: Что касается кадров, то тут у всех компаний есть вопросы. Чрезвычайно сложно найти высококлассных специалистов, а если их найдешь, то нужно платить им очень высокую зарплату. Но один-два высокооплачиваемых специалиста погоду во всей компании не сделают. Я считаю, что вся компания должна работать единой командой – тогда у нее все получится.

ВК: Каким Вам видится уровень Вашей компании на общем фоне российского рынка высокотехнологичного нефтегазового сервиса?

В.Ш.: «Урал-Дизайн-Групп» на несколько шагов и несколько позиций выше многих других компаний и по используемым технологиям, и по технической оснащенности. Сегодня, заезжая с нашим оборудованием на любого заказчика, будь то «Газпром нефть», «Роснефть» или «Лукойл», мы с первого раза проходим процедуру аудита и запускаемся. Не было такого за мою бытность, чтобы мы аудит с первого раза не прошли, потому что все специалисты мотивированы, знают потребности или регламент именно конкретного заказчика, понимают, что он хочет видеть в своем подрядчике.

ВК: Ваши пожелания российскому нефтегазовому сервису.

В.Ш.: Самое главное – терпения! Ведь мы, сервисники, не изменим мир, пока к нам клиент не повернется заказчик. Купить можно любое оборудование, но оно должно быть востребовано, а не простаивать. Желаю успехов, удачи и безаварийной работы!

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

resolved, but now it is necessary to work with the wells so as not to lose the Coil segment.

CTT: Is your company planning to engage in coiled tubing drilling?

V.Sh.: It is a very interesting topic! Just the other day, we held an extended meeting on coiled tubing drilling. We are planning a trip to Canada to study the experience. We will consider the acquisition or attraction of equipment specifically for drilling with coiled tubing. This is with us in the future for 2020-2021.

CTT: What other plans does Ural-Design-Group have for the near future?

V.Sh.: We decided that we will not increase capacity during the year. Why? Because first you need to use everything that is, for it to work like a clock, and then go further into future development, take those steps that will really be interesting. Perhaps a year we will stand still, and then life will show the path of development. I am often asked if the company will be engaged in hydraulic fracturing. I answer: no. We will do what we can do well. We are engaged in coiled tubing.

CTT: What is the personnel policy of Ural-Design-Group?

V.Sh.: As for the staff, then all the companies had questions. It is extremely difficult to find highly qualified specialists, and if you find them, you need to pay them a very high salary. But one or two highly paid specialists will not make the weather in the whole company. I believe that the whole company should work as a united team - then it will succeed.

CTT: How do you see the level of your company against the general background of the Russian market of high-tech oil and gas services?

V.Sh.: Ural-Design-Group is several steps and several positions higher than many other companies both in terms of technologies used and technical equipment. Today, stopping by with our equipment to any customer, be it Gazprom Neft, Rosneft or Lukoil, we go through the audit procedure the first time and start. There wasn't such a thing during my time that we didn't pass the audit the first time, because all the experts are motivated, they know the needs or regulations of a particular customer, understand what he wants to see in his contractor.

CTT: Your wishes to the Russian oil and gas service.

V.Sh.: The most important thing is patience! After all, we, service workers, will not change the world until the customer turns to face us. You can buy any equipment, but it should be in demand, and not stand idle. I wish you success, good luck and trouble-free work!

Interviewer – Halina Bulyka, Coiled Tubing Times