

# МЫ ЗАКРЫЛИ ПОЗИЦИИ, ОСВОБОДИВШИЕСЯ ПОСЛЕ УХОДА МЕЖДУНАРОДНЫХ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ WE HAVE TAKEN THE POSITION VACANT AFTER THE DEPARTURE OF THE INTERNATIONAL SERVICE COMPANIES

На вопросы журнала «Время колтюбинга. Время ГРП» отвечает Р.Р. НАЗЫРОВ,  
директор ООО «Универсальные технологии нефтегазоотдачи» (ООО «УТНГО»).

Coiled Tubing Times is interviewing R. NAZYROV, Director in " Universal Oil Recovery Technologies".

*Р.Р. Назыров родился 6 февраля 1961 года в Лениногорске Татарской АССР. В 1978 году поступил в Уфимский нефтяной институт, который окончил в 1983 году, получив специальность «разработка и эксплуатация нефтегазовых месторождений».*

*Трудовую деятельность начал в Волго-Уральском научно-исследовательском институте ООО «Оренбурггазпром», в лаборатории «Освоение и интенсификация нефтяных и газовых скважин».*

*В 1991 году под руководством д. т. н. Гиматутдинова Ш.К. защитил кандидатскую диссертацию в Московском институте нефти и газа им. И.М. Губкина.*

*В 1993 году перешел на работу в Управление разведки и освоения новых месторождений в качестве заместителя начальника производства и бурения ООО «Оренбурггазпром».*

*В 1999 году назначен директором ООО «Приток», дочернего предприятия ООО «Оренбурггазпром».*

*В 2005 году стал директором ООО «Универсальные технологии нефтегазоотдачи».*

**«Время колтюбинга»: Ринат Раулевич, для начала – несколько слов о предприятии, которое Вы возглавляете.**

**Ринат Назыров:** Наше предприятие образовано в 2002 году. Техническая база начиналась с одного «кислотника». К настоящему времени у нас имеются азотные установки, кислотные агрегаты, сепарационные установки. Компания специализируется на обслуживании скважин. Работаем в Оренбургской и Самарской областях, Татарстане, Башкортостане.



*R. Nazzyrov was born on February 6th 1961 in the city of Leninogorsk, Tatar Autonomous Soviet Socialist Republic. In 1978 was admitted to the Ufa Oil Institute, graduating in 1983 with a degree in Oil and Gas Field Development and Operation.*

*He began his career in the Volga-Ural Research Institute "Orenburggazprom"*

*in the laboratory "Development and intensification of oil and gas wells."*

*In 1991 under the leadership of Sh.K. Gimatutdinov, Doctor of Engineering Science, defended his thesis at Gubkin Russian State University of Oil and Gas (National Research University).*

*In 1993 entered the Office of exploration and development of new oilfields as a deputy Chief of Production and Drilling at "Orenburggazprom".*

*In 1999 he was appointed the director of "Pritok", a subsidiary of "Orenburggazprom".*

*In 2005 became the director of "Universal Oil Recovery Technologies".*

**Coiled Tubing Times: Rinat Raulevich, for a start – a few words about the company you are heading.**

**Rinat Nazzyrov:** Our company was founded in 2002. The technical base began with one acid fracturing pump unit. By now we have nitrogen units, acid aggregates, separation units. The company specializes in well service. We work in the Orenburg and Samara regions, Tatarstan, Bashkortostan.



**ВК: Насколько велик парк оборудования «Универсальных технологий нефтегазоотдачи»?**

**Р.Н.:** Парк техники у нас составляет порядка 70 единиц, включая высокопроизводительные азотные установки, кислотные агрегаты а также седельные тягачи, прицепы и полуприцепы. С СЗАО «ФИДМАШ» мы начали сотрудничать лет десять назад, когда приобрели первую азотную установку.

**ВК: Какие компании являются Вашими партнерами и заказчиками?**

**Р.Н.:** Мы работали с такими компаниями, как ООО «Оренбурггазпром», ООО «Газпромнефть-Оренбург», НК «Роснефть», ЗАО «Уралнефтегазпром», ООО «ТаграС-РемСервис», ООО «Газпром подземремонт Уренгой», «Шлюмберже», Weatherford, с другими компаниями.

**ВК: Какие технологии задействованы в арсенале Вашей компании?**

**Р.Н.:** Мы используем широкий спектр технологий, часть которых можно отнести к инновационным. В частности, это вспененные гели для глушения скважин с помощью азотных установок, пенокислотные обработки, пенокислотные ГРП. Есть у нас и перспективные наработки, но в данный

**Мы используем широкий спектр технологий, часть которых можно отнести к инновационным.**

**В частности, это вспененные гели для глушения скважин с помощью азотных установок, пенокислотные обработки, пенокислотные ГРП.**

**We use a wide range of technologies, some of which can be classified as innovative. In particular, these are foamed gels for killing wells with the help of nitrogen units, foam acid treatments, foam acid hydraulic fracturing.**

**CTT: How big is the equipment fleet of "Universal Oil Recovery Technologies"?**

**R.N.:** We have about 70 vehicles, including high-performance nitrogen units, acid aggregates, as well as saddles, trailers and semi-trailers. We began to cooperate with NOV FIDMASH ten years ago, when we acquired the first nitrogen unit.

**CTT: Which companies are your partners and customers?**

**R.N.:** We worked with such companies as Orenburggazprom, Gazpromneft-Orenburg, Rosneft,

Uralneftegazprom, TagraS-RemService, Gazprom Podzemremont Urengoy, Schlumberger, Weatherford and other companies.

**CTT: What technologies are involved in your company's arsenal?**

**R.N.:** We use a wide range of technologies, some of which can be classified as innovative. In particular, these are foamed gels for killing wells with the help of nitrogen units, foam acid treatments, foam acid hydraulic fracturing. We also have promising developments, but at the moment the introduction

момент внедрение прогрессивных технологий осложняется тем, что они более дорогостоящие по сравнению со стандартными. Заказчики отдают предпочтение тем услугам, которые дешевле, и наша деятельность ограничена этим фактором.

**ВК: Это общая тенденция. Многие респонденты журнала сетуют на то, что подобная тендерная практика тормозит развитие высоких технологий нефтегазового сервиса. Что, по Вашему мнению, можно сделать, чтобы преодолеть сопротивление заказчика прогрессивным технологиям?**

**Р.Н.:** Приведу конкретный пример. Раньше, когда применялись низкопроизводительные (6–8 м<sup>3</sup> в минуту) азотные установки, цена услуг была довольно скромная. Потом появились установки, которые производят 85 м<sup>3</sup> азота в минуту. Фактически одна такая установка заменяет десять прежних, но и цена услуг с ее использованием получается другая. Сначала заказчики считали, что получается очень дорого, но когда они поняли, что качество производимых операций возрастает и время их проведения значительно сокращается, что отдача гораздо больше, в частности, освоение скважин после кислотных обработок происходит практически мгновенно, то они изменили свое мнение. Заказчики увидели, что эффективность повышается в несколько раз.

**ВК: Ваша компания эксплуатирует азотные установки исключительно криогенного типа или мембранного тоже?**

**Р.Н.:** Только криогенного. Мембранные установки более тяжелые по массе (нагрузка на ось) и сложны в обслуживании. У нас задействованы три азотные установки производства СЗАО «ФИДМАШ» и еще одна зарубежного производства.

**ВК: Можно ли сравнивать технический уровень установок различных производителей?**

**Р.Н.:** Технический уровень установок различных производителей близок. Основная проблема – это сервис. Важно, чтобы установка не простаивала, в противном случае это влечет не только имиджевые, но и финансовые потери, штрафные санкции со стороны заказчиков. Желательно, чтобы от момента

**У нас задействованы три азотные установки производства СЗАО «ФИДМАШ».**

**We have three nitrogen units manufactured by NOV FIDMASH.**

of advanced technologies is becoming more complicated by the fact that they are more expensive than standard ones. Customers prefer services that are cheaper, and our activities are limited by this factor.

**CTT: This is a general trend. Many respondents of the magazine complain that such**

**a tender practice hampers the development of high technology oil and gas services. What, in your opinion, can be done to overcome the resistance of the customer to progressive technologies?**

**R.N.:** I'll give you a specific example. Earlier, when low-productivity (6–8 m<sup>3</sup> per minute) nitrogen units were used, the price of services was rather modest. Then came the units, which produce 85 m<sup>3</sup> of nitrogen per minute. In fact, one such unit replaces the previous ten, but the price of services with its use turns out another. At first, customers thought it was very expensive, but when they realized that the quality of the operations performed increased and the time required for their implementation was significantly reduced, that the returns were much greater, in particular, well development after acid treatments took place almost instantly, they changed their mind. Customers have seen that efficiency increases several times.

**CTT: Does your company operate nitrogen units of exclusively cryogenic or membrane type?**

**R.N.:** Only cryogenic ones. Membrane units are heavier in mass (axle load) and difficult to maintain. We have three nitrogen units manufactured by NOV FIDMASH and another one of foreign production.

**CTT: Is it possible to compare the technical level of units of different manufacturers?**

**R.N.:** The technical level of the units of various manufacturers is close. The main problem is the service. It is important that the unit is not idle, otherwise it entails not only image, but also financial losses, penalties on the part of customers. It is desirable that from the time

**При азотном ГПП происходит обработка по всей мощности пласта – то есть не только высокопроницаемый пропласток рвется, но и идут многочисленные разрывы по всей мощности пласта. При этом значительно облегчается освоение и скважина выходит на режим эксплуатации гораздо быстрее.**

**With nitrogenous fracturing, processing takes place across the entire reservoir thickness – that is, not only the highly permeable layer is torn, but numerous fractures occur along the entire reservoir thickness.**





заявки и до ремонта или получения запчасти проходило как можно меньше времени. В идеале – не месяцы, недели и даже сутки, а часы. С «ФИДМАШЕМ» мы решаем вопросы: нам и самолетом могут деталь отправить, но что касается дальнего зарубежья – тут все очень сложно. Нужны специалисты, которые быстро решали бы подобные вопросы на месте, а еще хотелось бы иметь склад запчастей поблизости, например, в Оренбурге, где был бы запас наиболее востребованных запчастей.

ООО «УТНГО» готово предоставить свои площади для организации такого склада, также организовать ремонт не только своей техники, но и техники, используемой в других близлежащих регионах Башкортостана, Татарстана, Самарской области, Казахстана.

**ВК: Имеется ли в доступности азот для криогенных установок Вашей компании?**

**Р.Н.:** В Оренбурге действует гелиевый завод, где производится азот чистотой четыре девятки после запятой, и цена этого продукта вполне конкурентная. Ну и есть французская компания Air Liquide, которая очень активна на российском

of the application to the repair or receipt of parts took as little time as possible. Ideally, not months, weeks or even days, but hours. With FIDMASH we solve issues: they can send a part to us by plane, but as for foreign countries, everything is very difficult. We need specialists who would quickly solve such

**В результате санкций международные сервисные компании значительно сократили объемы услуг в России, эти ниши заняли наши отечественные компании.**

**As a result of the sanctions, international service companies have significantly reduced the volume of services in Russia, these niches have been occupied by our domestic companies.**

questions on the spot, and I would also like to have a spare parts warehouse nearby, for example, in Orenburg, where there would be a stock of the most demanded spare parts. "Universal Oil Recovery Technologies" is ready to provide its space for the organization of such a warehouse, also organize the repair of not only its equipment, but also the equipment used in other nearby regions of Bashkortostan, Tatarstan, Samara region, Kazakhstan.

**СТТ: Is there nitrogen available for your company's cryogenic units?**

**Р.Н.:** There is a helium plant in Orenburg, where nitrogen is produced with a purity of

рынке и готова доставить азот в любую точку страны.

**ВК: Какие технологии с использованием азота будут, по Вашему мнению, высоко востребованы в ближайшем будущем?**

**Р.Н.:** В моем понимании это пенокислотные обработки и глушение скважин пенными системами, которое будет особенно эффективно при падении пластового давления.

**ВК: А азотный ГРП?**

**Р.Н.:** Азотный ГРП – обязательно! Потому что при азотном ГРП происходит обработка по всей мощности пласта – то есть не только высокопроницаемый пропласток рвется, но и идут многочисленные разрывы по всей мощности пласта. При этом значительно облегчается освоение и скважина выходит на режим эксплуатации гораздо быстрее.

**ВК: Какие перспективные технологии достойны того, чтобы применяться как можно шире?**

**Р.Н.:** Думаю, прежде всего глушение скважин с пенными системами. Этот рынок еще не освоен, хотя есть и технологии, и рецептуры. Ну и, конечно, вскрытие продуктивных пластов на депрессии.

**ВК: Оказывают ли влияние на деятельность «Универсальных технологий нефтегазоотдачи» антироссийские санкции?**

**Р.Н.:** Наше предприятие не относится к числу тех, на которые санкции распространяются непосредственно. «Универсальные технологии нефтегазоотдачи» – не крупное предприятие, и в данной ситуации нам легче. Что касается оборудования, то с белорусским предприятием СЗАО «ФИДМАШ» у нас никаких проблем нет. Также в этом направлении работают китайские предприятия, которые продают оборудование и запасные части за российские рубли и на настоящий момент защищены от санкций.

**ВК: Корректно ли сравнивать технологии с использованием азота, применяемые Вашей компанией, с теми, которые используют компании так называемой большой четверки?**

**Р.Н.:** Думаю, что особых отличий нет. Мы работали и со «Шлюмберге», и с Weatherford. Выполняли практически аналогичные операции, но стоимость наших работ была значительно

**Есть универсальные, очень сильные сервисные предприятия, такие как «ТаграС-РемСервис». Мы с ними работаем на субподряде: они отвечают за насосную часть, а мы за азотную. Получается симбиоз: вместе мы можем делать более значимые работы.**

**There are universal, very strong service enterprises, such as "TagraS-RemService". We work with them on a subcontract: they are responsible for the pumping part, and we are responsible for the nitrogen part. It turns out a symbiosis: together we can do more meaningful work.**

four nines after the decimal point, and the price of this product is quite competitive. Well, there is the French company Air Liquide, which is very active in the Russian market and is ready to deliver nitrogen to any part of the country.

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

**R.N.:** In my understanding, these are foam-acid treatments and well-killing with foam systems, which will

be especially effective when the formation pressure drops.

**CTT: What about the nitrogen hydraulic fracturing?**

**R.N.:** Nitrogen hydraulic fracturing – necessarily! Because with nitrogenous fracturing, processing takes place across the entire reservoir thickness - that is, not only the highly permeable layer is torn, but numerous fractures occur along the entire reservoir thickness. This significantly facilitates the development, and the well goes into operation mode much faster.

**CTT: What promising technologies are worthy of being used as widely as possible?**

**R.N.:** I think, first of all, killing wells with foam systems. This market has not yet been mastered, although there are technologies and recipes. And, of course, dissection of productive strata on depression.

**CTT: Do anti-Russian sanctions affect the performance of “Universal Oil Recovery Technologies”?**

**R.N.:** Our company is not among those that are subject to sanctions directly. “Universal Oil Recovery Technologies” is a medium-sized enterprise, and in this situation it is easier for us. As for the equipment, we have no problems with the Belarusian enterprise NOV FIDMASH. Also in this direction there are Chinese enterprises that sell equipment and spare parts for Russian rubles and are currently protected from sanctions.

ниже. В результате санкций международные сервисные компании значительно сократили объемы услуг в России, эти ниши заняли наши отечественные компании.

**ВК: Азотные установки – сложное оборудование. Где персонал Вашего предприятия учится их обслуживать?**

**Р.Н.:** СЗАО «ФИДМАШ» организует обучение операторов установок с выдачей соответствующих сертификатов российского образца. Специалисты должны обязательно быть подготовлены к работе на конкретном оборудовании. У предприятий, которые покупают установки, а подготовленных операторов у них нет, возникают большие проблемы. У нас же есть обученные, опытные специалисты, которые теперь передают свои знания молодежи методом наставничества. Так что подготовка кадров осуществляется собственными силами.

**ВК: Откуда Вы получаете информацию о новых технологиях?**

**Р.Н.:** В основном на выставках и конференциях, где компании-производители, а также сервисные компании представляют свое видение перспектив развития отрасли и пытаются предугадать завтрашние тренды в технике и технологиях.

**ВК: Ваши пожелания коллегам из других компаний.**

**Р.Н.:** С другими сервисными компаниями мы не только конкурируем, но и сотрудничаем. У некоторых предприятий узкая специализация, на которой компания акцентируется, чтобы выполнять конкретные работы качественно и лучше всех. Есть универсальные, очень сильные сервисные предприятия, такие как «ТаграС-РемСервис». Мы с ними работаем на субподряде: они отвечают за насосную часть, а мы за азотную. Получается симбиоз: вместе мы можем делать более значимые работы.

У какой-то компании есть одно преимущество, у другой – другое. Я хочу пожелать, чтобы мы делились информацией, сотрудничали, потому что конкуренция, случается, приводит даже к уничтожению сервисных компаний, и сегодня их на рынке осталось не так уж много.

Взаимовыгодное сотрудничество нефтесервисных компаний на рынке услуг позволит повысить качество производимых работ и предотвратить отрицательное влияние демпинга.

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

**CTT: Is it correct to compare the technologies with the use of nitrogen that are used by your company with those that are used by the companies of the so-called Big Four?**

**R.N.:** I think that there are no particular differences. We worked with Schlumberger and Weatherford. Performed almost similar operations, but the cost of our work was significantly lower. As a result of the sanctions, international service companies have significantly reduced the volume of services in Russia, these niches have been occupied by our domestic companies.

**CTT: Nitrogen units are complex equipment. Where does your company staff learn to service them?**

**R.N.:** NOV FIDMASH organizes training of unit operators with the issuance of corresponding certificates of the Russian sample. Specialists must be prepared to work on specific equipment. There are big problems for enterprises that buy plants, but they don't have trained operators. We also have trained, experienced specialists who now pass on their knowledge to the young people through mentoring. So that training is carried out on its own.

**CTT: Where do you get information about new technologies?**

**R.N.:** Mainly at exhibitions and conferences where manufacturing companies and service companies present their vision of the industry's development prospects and try to predict tomorrow's trends in engineering and technology.

**CTT: Your wishes to colleagues from other companies.**

**R.N.:** We not only compete with other service companies, but also cooperate. Some enterprises have a narrow specialization, which the company focuses on in order to perform concrete work with the highest quality and best. There are universal, very strong service enterprises, such as "TagraS-RemService". We work with them on a subcontract: they are responsible for the pumping part, and we are responsible for the nitrogen part. It turns out a symbiosis: together we can do more meaningful work.

Some company has one advantage, another has another. I wish that we share information, cooperate, because competition happens to even lead to the destruction of service companies, and today there are not so many of them on the market.

The profitable cooperation of oilfield service companies in the services market will improve the quality of the work performed and prevent the negative impact of dumping.

Interviewer – Halina Bulyka, Coiled Tubing Times