

ИГОРЬ МАЛЫХИН: СЕЙЧАС МЫ ОРИЕНТИРУЕМСЯ НЕ НА ПРИБЫЛЬ, А НА РАБОТУ



ИНТЕРВЬЮ
ИГОРЬ МАЛЫХИН

Первый заместитель генерального директора ГК «Миррико»,
управляющий Директор ООО «Сервис буровых растворов»



Диверсифицированным нефтесервисным компаниям сегодня гораздо проще сохранить стабильные позиции на рынке по сравнению с «моносервисными» предприятиями. Прежде всего, благодаря компенсации потерь одних подразделений за счет роста работ и доходов по другим.

Именно такой подход обеспечивает в настоящее время устойчивость и конкурентоспособность предприятий, входящих в состав ГК «Миррико». По словам руководства компании, буровой сегмент Группы, представленный предприятием «Сервис буровых растворов», все-таки пострадал от кризиса, тогда как другие сегменты, например, нефтепромысловый, показывают устойчивый рост. В то же время, благодаря формированию устойчивого портфеля заказчиков и

перераспределению оборотных средств от разных компаний внутри Группы, потери бурового сектора удалось минимизировать. Теперь компания с оптимизмом смотрит в будущее и планирует расширять свое присутствие как в старых (Западная Сибирь, Волга-Урал), так и в относительно новых (Тимано-Печора, Восточная Сибирь) добывающих регионах.

Ред.: Игорь Александрович, удалось ли ГК «Миррико» сохранить устойчивость на рынке в условиях сокращения инвестпрограмм заказчиков и снижения объемов работ в различных нефтесервисных сегментах?

И.М.: Действительно, кризис существенно повлиял на состояние многих сервисных предприятий, однако нашей компании все же удалось сохранить устойчивость. Прежде всего, за счет диверсификации бизнеса: сегодня в состав ГК «Миррико» входят шесть компаний, зани-

мающихся различными видами деятельности в нескольких нефтесервисных сегментах. Компании, представляющие буровой сегмент, пострадали достаточно сильно. Другие — нефтепромысловый сервис и сервис водооборотных систем — показывают стабильный и прогнозируемый рост. В целом же, аккумулируя доходы от разных видов бизнеса, ГК «Миррико» имеет возможность поддерживать «проблемные» сегменты, тем самым повышая общую устойчивость всей Группы.

Мы также предприняли и другие меры, направленные на повышение стабильности и конкурентоспособности компании. Во-первых, мы сформировали портфель гарантированных заказов, обеспечиваемых платежеспособными заказчиками, снизив таким образом риски неплатежей. Во-вторых, снизили расходы управляющей компании. В-третьих, оптимизировали численность сервисного персонала, которая раньше у нас всегда была с запасом — под существенный рост объемов. Сейчас на рынке труда появилось

большое количество высококлассного персонала, благодаря чему мы имеем возможность вытеснить из лучших.

Аккумулируя доходы от разных видов бизнеса, ГК «Миррико» имеет возможность поддерживать «проблемные» сегменты, тем самым повышая общую устойчивость всей Группы

Наконец, в-четвертых, мы повысили эффективность и оперативность управленческого учета, включая движение ТМЦ, за счет использования системы Microsoft Navision.

Ред.: Какова ситуация подразделения по инженерному сопровождению буровых растворов? Насколько существенными были потери компании в силу сокращения объемов бурения в стране — в целом и по отдельным регионам?

Наиболее существенное снижение объемов работ СБР произошло в Западной Сибири, но недополученные здесь заказы удалось компенсировать ростом работ на рынке Тимано-Печоры

И.М.: Несмотря на снижение объемов бурения, подразделение «Сервис буровых растворов» (СБР) чувствует себя сейчас достаточно уверенно. Объемы работ снизились примерно на 20%, то есть намного меньше, чем в среднем по рынку. Если говорить о сокращении работ по отдельным регионам, то наиболее существен-

Применение разработанной СБР технологии позволило успешно выполнить работы по строительству горизонтального бокового ствола с зонами АНПД, избежав прихватов буровой колонны

ное снижение произошло в Западной Сибири. В то же время нам удалось компенсировать эти потери ростом работ на рынке Тимано-Печоры. В целом, развивающиеся регионы, такие как Тимано-Печора и Восточная Сибирь, мы рас-

сматриваем в качестве наиболее перспективных и поэтому сегодня планомерно работаем над увеличением здесь своего присутствия. Впрочем, другие регионы — Западная Сибирь и Волго-Урал — также по-прежнему интересны и привлекательны для нас, так как объемы бурения там все еще достаточно большие.

Сегодня наша компания работает по всей стране, предлагая наиболее оптимальные и технологичные решения с учетом специфики каждого добывающего региона.

Ред.: На чем именно специализируется СБР сегодня? Можете ли вы назвать наиболее интересные и характерные проекты компании, реализованные за последнее время?

И.М.: Разумеется. К примеру, в Западной Сибири, при работе на Восточно-Таркосалинском месторождении (заказчик — «НО-ВАТЭК-Таркосаленепфтегаз»), мы успешно решили проблему прохождения интервалов с аномально низким пластовым давлением (АНПД) при бурении горизонтального участка скважины.

Как известно, в интервалах с АНПД есть большая опасность дифференциального прихвата буровой колонны и смещения колонны к стенке скважины. Поэтому для бурения бокового ствола скважины №112 с двумя локальными зонами АНПД мы разработали специальную технологию устранения такого риска.

Технология заключается в обработке раствора мелкодисперсным карбонатным коагулянтом для снижения мгновенной фильтрации в пласт и добавке в раствор сульфированного битума для создания тонкой водонепроницаемой фильтрационной корки с минимальной липкостью. Применение данной технологии позволило успешно выполнить работы по строительству горизонтального бокового ствола с зонами АНПД. Мы получили положительные отзывы от представителей буровой компании и супервайзера заказчика.

Еще один пример работы подразделения СБР — это применение разработанной нами технологии первичного вскрытия низ-

копроницаемых терригенных продуктивных горизонтов на основе использования новых типов неионных поверхностно-активных веществ (ПАВ). ПАВ эффективно снижают жидкофазную коагуляцию продуктивного коллектора, гидрофобизируют поверхность пор коллектора, а также значительно уменьшают межфазное натяжение на границе фильтра бурового раствора с углеводородной фазой. Данная технология успешно применяется практически на всех месторождениях, где компания СБР выполняет сервисное сопровождение буровых растворов. К примеру, при бурении горизонтальной скважины №558Г на Средне-Хулымском месторождении в ЯНАО (заказчик — «РИТЭК-Надым-нефть») были достигнуты отличные результаты по вызову притока нефти, даже в жестких условиях пониженной проницаемости терригенных коллекторов.

Одним из примеров успешной работы СБР в Волго-Уральском регионе может служить применение алюмогипсокалиевого бурового раствора на Верхнее-Гайской площади при бурении скважины №84 (заказчик — «Самара-Нафта», через буровую компанию «Л-Бурение»). Система алюмогипсокалиевого бурового раствора была применена на этом месторождении впервые. Входящая в состав системы гидроокись алюминия закупоривает трещины и поры, снижая обводнение пластов и укрепляя стенки скважины; катионы кальция уменьшают гидратацию глинистых минералов, а известь, адсорбируясь на частицах выбуренной породы, снижает их активность и увеличивает глиноёмкость раствора. Заказчик высоко оценил работу СБР, отметил слаженные действия персонала и правильный подбор типа бурового раствора, обеспечившие безаварийную проводку и последующее освоение скважины без применения ОПЗ и получение дебита по нефти, в 2,5 раза превысившего плановые показатели.

Ред.: Вы рассматриваете Восточную Сибирь как один из наиболее перспективных регионов присутствия вашей компании. Это планы на будущее или у вас

уже есть определенный опыт работы в регионе?

И.М.: И то и другое. В Восточной Сибири нам уже довелось поработать. Так, большим достижением СБР стала совместная работа с буровой компанией «РН-Бурение» по осветлению отработанного бурового раствора на Ванкорском месторождении. В сотрудничестве с Губкинским и Восточно-Сибирским филиалами «РН-Бурения» специалисты СБР подобрали оптимальные рецептуры реагентов и параметры работы оборудования для утилизации отработанного бурового раствора. Реализовано повторное использование фугата для приготовления новых порций раствора. Технология утилизации предусматривает применение трехстадийного механизма осветления бурового раствора. Раствор обрабатывается кислотами и коагулянтами, затем используется обработка скоагулировавшейся массы полимерным флокулянтom. После этого взвесь была подвергнута центрифугированию, в результате которого произошло окончательное разделение системы на прозрачный жидкий фугат и твердый осадок.

Отмечу, что специалистами СБР полностью решены химико-технологические проблемы утилизации не только полимер-глинистых, но и безглинистых биополимерных буровых растворов. В настоящее время на Ванкорском месторождении наша компания является единственным подрядчиком по осветлению бурового раствора, а также осуществляет комплексный сервис буровых растворов при бурении всех водозаборных скважин.

Ред.: Известно, что сегодня ГК «Миррико» активнее многих других нефтесервисных компаний вкладывает средства в НИОКР. Разработкой каких технологий сегодня занимается подразделение СБР? В какие сроки следует ожидать начала практического применения данных технологий и на какие проекты они рассчитаны?

И.М.: Специфика научной работы в сфере буровых растворов заключается в том, что большая часть разработанных на се-

годняшний день типов буровых растворов так или иначе известны всем компаниям, а сама научная работа, как правило, направлена в первую очередь на подбор и улучшение параметров раствора для решения конкретных задач. Мы тоже ведем работы в этом направлении.

Так, научно-исследовательский центр СБР в Краснодаре проводит исследование образцов шлама и кернового материала Оренбургского НГКМ. Результаты этой работы позволили подобрать оптимальную рецептуру бурового раствора для решения задач безаварийного бурения на данном месторождении. И такие разработки ведутся нашей компанией постоянно.

Если в целом рассматривать работу нашего НТЦ, то она в настоящее время направлена, прежде всего, на разработку систем растворов на основе новых ингибиторов глин, а также на активное исследование экологически безопасных растворов на неводной основе.

Кроме того, в составе ГК «Миррико» сегодня работает лаборатория буровых растворов и реагентов, в которой разрабатываются новые типы и модификации реагентов с последующим внедрением в производство на собственной базе. Часть готовой продукции поступает в распоряжение сервисных подразделений компании, а часть поставляется сторонним потребителям.

Ред.: Каковы ваши прогнозы в отношении развития СБР до конца 2009 года с точки зрения объемов работ, участия в региональных проектах, и т.д.?

И.М.: Работы по оказанию комплексного сервиса буровых растворов в 2009 году будут проводиться примерно на 220–230 скважинах. Но это мой прогноз. Все может измениться в лучшую сторону.

Вообще в существующих условиях основной сложностью для большинства сервисных компаний становится нехватка оборотных средств. Раньше они обеспечивались заемными средствами, которые теперь стали недоступными. Поэтому такие компании зачастую не могут свое-

временно и полностью выполнить запланированный объем работ. Эти объемы могут перейти к нашей компании. В то же время для заказчиков возможность

ПАВ эффективно снижают жидкофазную кольматацию продуктивного коллектора, гидрофобизируют поверхность пор коллектора, а также значительно уменьшают межфазное натяжение на границе фильтрата бурового раствора с углеводородной фазой

сервисной компании обеспечить полное выполнение заказа сегодня едва ли не единственный решающий фактор. Проведенное недавно анкетирование наших клиентов показало, что они высоко оценивают компанию СБР и не сомневаются в нашей надеж-

Большим достижением СБР в Восточной Сибири стала совместная работа с буровой компанией «РН-Бурение» по осветлению отработанного бурового раствора на Ванкорском месторождении

ности. В связи с этим, а также на основании уже заключенных договоров, мои прогнозы развития СБР в 2009 году вполне оптимистичны.

В то же время основная цель компании в 2009 году, в условиях повсеместного снижения цен на услуги сервисных предприятий, связана не с получением дополнительной прибыли, а с сохранением существующих объемов работ и укреплением в приоритет-

В существующих условиях основной сложностью для большинства сервисных компаний становится нехватка оборотных средств — раньше это были, прежде всего, заемные средства, которые теперь стали недоступными

ных для нас регионах за счет сохранения долгосрочных отношений с ключевыми заказчиками и предоставления комплексного квалифицированного сервиса. В полном объеме и в срок. 