

Интервью ROGTEC:

Тони Крэнни, региональный менеджер компании **DSI PBL** по России, Европе и Индии

The ROGTEC Interview:

Tony Cranny,
Regional Manager
Russia, Europe & India,
DSI PBL



Пожалуйста, назовите свою должность и роль в компании.

Региональный менеджер по России, Европе (Западной и Восточной) и Индии, я помогаю менеджерам РБ в моих компетентных областях успешно развивать бизнес.

DSI PBL работает в России уже несколько лет, расскажите о росте компании в регионе и каким вам видится бизнес в России для компании DSI в ближайшие годы?

Мы в России вот уже 10 лет и компания выросла – сначала медленно, когда мы формировали первую производственную базу в Нижневартовске через компанию Halliburton, а теперь, когда нефтяные компании осознают, какую экономию средств мы можем им обеспечить, уже более быстрыми темпами. Поскольку Россия, вероятно, является крупнейшим “месторождением” в мире, с таким количеством невоскресных запасов, представляется разумным принимать участие в развитии этого рынка, и мы планируем расширять свое присутствие по всей России.

Почему операторам и сервисным компаниям следует пользоваться вашим инструментом?

Мы первыми использовали для бурения многоцелевой инструмент для циркуляции и сегодня мы на первом месте в мире в производстве инструмента для циркуляции. Мы предлагаем

Please describe your position and role within the company.

Regional Manager, Russia, Europe (East and West) and India, assisting BD Managers in my areas to grow the business successfully.

DSI PBL have been working in Russia now for some years, tell us about your regional growth and how do you see business in Russia for DSI in the coming years?

We have been in Russia for 10 years now, and we have grown, slowly at first from our initial base in Nizhnevartovsk through Halliburton, but now at a greater pace, once the Oil Companies understood the savings we could make them. As Russia is probably the largest Oilfield in the World, with so much untapped resource, it makes sense to be a part of this and we are spreading ourselves through the whole of Russia.

Why should your tool be implemented by operators and service companies?

We were the pioneers of using a Multi-Functional Circulating tool for Drilling, and we are the number one Circulating Tool Company in the World. We have a simply operated Tool that allows the Driller to deliver LCM to the formation, without tripping out of the hole, and also without compromising the expensive tools in the BHA (LWD, MWD and Mud Motors). The tool is also used for hole cleaning where there is low circulation because of tools in the string, and we can open the tool and pump at a higher rate, without exposing the formation to excess pressure.

простой в управлении инструмент, позволяющий буровикам доставлять экранирующий наполнитель в пласт без подъема колонны и без риска для дорогих инструментов КНБК (КВБ, ИПБ и забойных турбинных двигателей). Наш инструмент также используется для очистки скважин с низкой циркуляцией, вызванной инструментами в колонне: инструмент может быть открыт и перекачивать жидкости быстрее, не подвергая при этом пласт избыточному давлению.

Расскажите о Ваших последних успехах в России?

Из недавних успешных проектов в России можно назвать работу в Усинском районе с крупной нефтяной компанией, где мы смогли успешно сэкономить время и деньги для компании.

DSI была куплена компанией Schoeller Bleckmann пару лет назад. Что это означает для ваших региональных клиентов?

Покупка компании позволила нам расширить производственную базу и предлагать клиентам более полный комплекс услуг для наших инструментов. Качество имеет огромную значимость в нашей работе.

Вы много ездите по России, а где вам нравится больше всего?

Без сомнения, в Сибири. Это центр российского нефтяного бизнеса, регион яркий и волнующий.

Что вам больше всего нравится в России?

Люди - за позитивное отношение, дружелюбность и готовность помочь. Когда я приехал в Россию в первый раз, было сложно из-за незнания языка и славянского алфавита. Теперь, когда я немного знаю русский, стало много проще.

Каким вам видится развитие российского нефтегазового рынка в ближайшие годы?

Российский нефтегазовый рынок будет расти, иначе и быть не может. Чем более независимой Россия будет в обеспечении ресурсами, тем будет легче. Чтобы сократить стоимость и разведки, и добычи, российским нефтяным компаниям необходимо внедрять новые технологии. Безусловно, есть необходимость модернизации или замены устаревающего оборудования, и совместные предприятия с производителями буровых установок и оборудования имеют большую важность: это помогает учитывать специальные требования покупателей российского нефтегазового сектора.

What is your most recent success in Russia?

Our most recent success in Russia is working in the Uinsk area of Russia for a major Oil Company, and seeing where we were able to be successful in saving both time and money for the company.

DSI was brought by Schoeller Bleckmann a couple of years ago, what does this mean for your regional clients?

Being bought by Schoeller/Bleckmann gave us a much larger base of operations, and we were able to offer a more complete service for our tools. Quality is a large factor in our operations.

You travel throughout Russia extensively, but what is your favourite part of the country?

Without a doubt, it is Siberia. It is the centre of the Russian Oil business, and is exciting and vibrant.

What do you like most about Russia?

The people because of their positive attitude, but also their friendliness and helpfulness. When I first went to Russia, it was difficult because of not only the language but the written Cyrillic. Now I have little of both, it is much easier.

How do you see the Russian O&G market developing in the next few years?

The Russian Oil and Gas market will grow because it has to. The more Russia can become self-sufficient in resource, the easier it will be. New technology has to be embraced by the Russian Oil companies, to reduce the cost of both Drilling and Production. Obviously there is a requirement to enhance or retire some of the older equipment, and Joint Ventures between some of the Rig and Equipment Manufacturers is paramount, so that there is input from the purchaser as to the requirement of the Russian Oil and Gas Market.

