

Интервью журнала
ROGTEC с
Майком Дэвисом,
Президентом компании
Бейкер Хьюз Россия

ROGTEC talks with
Mike Davis, President,
Baker Hughes Russia



1. Российское правительство оказывает давление на работающие в России компании для обеспечения соответствия их деятельности природоохранному и налоговому законодательству. Каким образом такая политика государства отражается на стратегии работы Бейкер Хьюз в России?

Работая в других странах, Бейкер Хьюз реализует глобальную программу, получившую название "Полное соответствие". Мы разъясняем всему нашему персоналу, как в России, так и в других странах мира, что собой представляет программа "Полное соответствие". Она подразумевает полное соответствие законодательным актам Российской Федерации, а также действующим стандартам и нормативам другой юрисдикции. Она также означает соответствие применяемой в нашей компании системе организации техники безопасности, охраны здоровья и окружающей среды, а также основным положениям политики нашей компании. Мы прилагаем все усилия для обеспечения охраны труда и здоровья наших работников, а также стремимся быть ответственным участником хозяйственной деятельности, заботящимся об охране окружающей среды.

Мы регулярно проводим тщательные аудиты состояния охраны труда и окружающей среды на наших предприятиях и производственных



1. Operators are under increasing governmental pressure regarding environmental and tax compliance. What effect, if any, is this having on Baker Hughes's strategy for the region?

Baker Hughes has a global program that we have labeled "Completely Compliant", or we train 100% of our employees in Russia and around the globe what "Completely Compliant" means. It means complete compliance with all laws, both laws of the Russian Federation and other jurisdictions that apply, as well as compliance with our Health, Safety & Environmental Management System, and our Core Values. We work hard to ensure the health and safety of our employees and to be a responsible corporate citizen, not harming the environment.

We conduct regular and meticulous environmental and safety audits of our facilities. We pay our taxes promptly and properly declare the value of any imported goods or equipment.

From a business standpoint our Fluids Environmental Service (FES) provides safe handling and disposal of drilling fluids and waste cuttings.

2. At present there is a shortage of qualified personnel within the OFS market in Russia. Is recruitment of the relevant talent proving challenging?

This is a top issue for the industry in general and one

объектах. Мы своевременно платим налоги и должным образом декларируем стоимость любых ввозимых изделий или оборудования.

Одно из наших подразделений - Fluids Environmental Service (FES) - обеспечивает безопасную работу и утилизацию промывочных жидкостей и бурового шлама.

2. В настоящее время существует нехватка квалифицированного персонала на рынке нефтегазовых сервисных услуг в России. Каким образом вы решаете непростую задачу выявления и привлечения в компанию талантливых специалистов?

Это одна из главных проблем, которую необходимо решать отрасли, и мы с ней сталкиваемся ежедневно. Бизнес Бейкер Хьюз в России стремительно растет. За последние полтора года в три раза выросло количество нашего персонала в России, 98% которого составляют русскоговорящие специалисты. Это возлагает на организацию большую нагрузку в плане поддержания нашей корпоративной культуры и обеспечения уровня квалификации, необходимого для достижения отличных результатов работы на скважинах, чем Бейкер Хьюз и славится во всем мире.

Для решения этой сложной задачи мы предприняли некоторые шаги. Во-первых, нами активно реализуется программа всестороннего сотрудничества с нефтегазовыми факультетами в ведущих российских ВУЗах и привлечения в компанию их выпускников. Во-первых, в Ноябрьске и Тюмени уже работает несколько наших тренинговых центров, и скоро будут введены в эксплуатацию новые учебные объекты для технического и других видов обучения. Во-первых, мы разрабатываем и реализуем программу повышения квалификации персонала и преемственности кадров, в которой определены необходимые специальности и уровни квалификации для удовлетворения возникшего на них спроса. Во-первых, в этом году мы планируем провести стажировку наших самых перспективных специалистов за рубежом, что позволит им получить дополнительные навыки, освоить новые технологии и успешно интегрироваться в глобальную организацию Бейкер Хьюз. И, наконец, в-пятых, мы стремимся привлекать живущих за рубежом русскоязычных технических специалистов, которые смогут оказать необходимую поддержку росту нашего бизнеса.

which we face daily. Baker Hughes is growing very rapidly in Russia. Our number of employees, 98% Russian-speaking, has more than tripled in the past 18 months. This places a huge strain on the organization's ability to maintain our corporate culture and impart the level of skill needed to provide the excellent execution at the well-site that Baker Hughes is known for worldwide.

In response to this challenge we have taken several actions. First, we have geared up our graduate recruitment and cooperation programs with oil and gas faculties at leading Russian universities. Second, we have or will be commissioning training facilities in Noyabrsk and Tyumen to conduct both technical and non-technical training. Third, we have formal Employee Development and Succession Planning processes that identify areas of needed skill development and help develop actionable plans to fill the gaps. Fourth, this year we are sending some of our future leaders on foreign assignments to develop broader skills, learn new technologies and network into the global Baker Hughes organization. And fifth, we have begun looking outside the Russian Federation for Russian-speaking service technicians to help support our business growth.

3. Which product/technology line offered by Baker Hughes Russia do you feel will have the biggest impact in the region during the course of the next year to eighteen months?

There are many opportunities for Baker Hughes technologies to add value. A few of the more significant ones include:

- ❖ AutoTrak® rotary steerable systems, which are now enabling Exxon-Mobil to drill 12,000 meter horizontal sections (a world record) on Sakhalin. Most of the world's longest horizontal wells have been drilled with AutoTrak technology. Likewise, our CoilTrak® technology for Coiled-tubing drilling is being used very successfully to side-track in slim-holes in the Russian Federation, including under-balanced applications.
- ❖ Equalizer®, an inflow control device that delays coning and subsequent water production, is currently being installed in Russian oilfields. Given that water-cut is common in produced fluids, this technology has a short payback time for our customers.
- ❖ Beacon Centers, now being established in Moscow and Noyabrsk, will make a significant contribution to our performance optimization efforts. They allow our experts to monitor well and job operations thousands of miles away. As many of our customers projects are in isolated locations and, as we have stated, the number of experts is limited, Beacon Centers allow our best engineers and technicians real-time data and the ability to intervene to optimize operations. Ultimately, their potential is far greater. For example, imagine a

3. Какие, по вашему мнению, технические и технологические продукты, предлагаемые подразделением Бейкер Хьюз в России, будут наиболее активно применяться нефтегазовой отраслью в этом регионе мира в ближайшие год-полтора?

Технологии Бейкер Хьюз имеют много возможностей способствовать повышению эффективности в отрасли. Вот пример нескольких самых значительных из них:

- ❖ Системы AutoTrak® для контроля направления при роторном бурении, которые в настоящее время используют ЭксонМобил при бурении скважин с горизонтальными участками протяженностью 12 000 м на Сахалине, что является мировым рекордом. Технология AutoTrak использовалась при бурении большинства самых протяженных горизонтальных скважин в различных регионах мира. Также наша технология CoilTrak® для бурения на гибких трубах с большим успехом применяется для зарезки боковых стволов на участках скважин с малым диаметром в России, включая бурение с депрессией на пласт.
- ❖ Наше устройство Equalizer® для контроля притока жидкости в скважину обеспечивает отсрочку образования конуса обводнения и последующее резкое увеличение обводненности продукции скважины. Данное устройство в настоящее время находит широкое применение на нефтепромыслах в России. Учитывая, что обводненность продукции скважин в России является типичной, применение данной технологии обеспечивает быстрый период окупаемости для наших заказчиков.
- ❖ Так называемые “мониторинговые центры”, создаваемые в настоящее время в Москве и Ноябрьске, внесут значительный вклад в наши усилия по оптимизации работы и повышению ее эффективности. Они позволяют нашим специалистам следить за состоянием скважин и выполняющимися работами, находясь в тысячах километров от самих скважин. Поскольку многие месторождения, разрабатываемые нашими заказчиками, расположены в удаленных районах с плохой инфраструктурой и затрудненным доступом операторов, мониторинговые центры дают возможность нашим лучшим инженерам и технологам получать данные по скважинам в реальном масштабе времени и выполнять необходимые действия для оптимизации работы скважин. В долгосрочном плане данные центры имеют огромный потенциал для реализации всех их возможностей. Например, представьте себе кривильщика (инженера по наклонно-

directional driller geo-steering a well in Eastern Siberia from a Beacon Center located in Moscow. We are already doing this in other parts of the world.

- ❖ And there are many, many more that are either being trialed right now in Russia, or are soon to be introduced to the market.

4. Russian Service companies are investing more and more into R&D in an attempt to compete with Western companies such as Baker Hughes. Do you feel the competition is hotting up?

We see the increased competition as a positive sign for the industry. Baker Hughes intends to build for the long-term in Russia. We have established a research center in Novosibirsk, where we do basic geoscientific research. We are evaluating expanding the scope of our own local R&D efforts. We feel there is opportunity for Baker Hughes to develop products specifically for the local markets here. That has been a critical strength of Baker Hughes' over our 100-year history, and we plan to apply that same approach in Russia. Ultimately, this approach gives our customers the best solutions at the most efficient cost.

5. How do you see the OFS market developing in Russia over the next decade?

The forthcoming decade will continue to be an exciting one for the oilfield service industry in Russia. We believe that the consolidation within our industry will continue. Some of the VIOC's have reiterated their plans to divest their in-house OFS units via trade sales or IPO's. Interest in acquiring smaller, and regionally based service providers will remain high, and Baker Hughes will consider such acquisitions seriously.

At the same time, our clients will place increasing emphasis on green field developments, featuring complex geologies and remote locations. Given the higher spread costs compared to the brownfields of Western Siberia, we expect the focus of evaluation to shift more to cost-in-use rather than tendered price. Service providers will continue to find ways to effectively apply both new and existing technologies to help contain the escalating cost per ton of production.

6. What role do you see Baker Hughes Russia taking?

Baker Hughes Russia will continue to develop as a major service and technology provider to our clients in the Russian Federation. We expect to be among the industry consolidators. We continue to invest in the infrastructure needed to support world-class operations. We will compete in all market tiers.



PPG Protective & Marine Coatings



- Промышленные защитные покрытия
- Огнезащитные покрытия
- Покрытия для защиты и ремонта резервуаров
- Защитные покрытия для морских буровых платформ
- Внутренние покрытия для нефтяных и газовых труб



PPG Industries Netherlands B.V.
P.O. Box 153
4190 CD Гелдермалсен
Нидерланды
Телефон (+31) 345 587 200
Факс (+31) 345 587 256
www.ppgpmc.com
infopc@ppg.com

PPG Industries Netherlands B.V.
Краснопресненская наб., 12
Международная-2, офис 323
123610, Москва
Тел. 258 18 51/52
Факс 258 18 53
www.ppgpmc.com
salesmoscow@ppg.com

направленному бурению), управляющего процессом бурения скважины, расположенной в Восточной Сибири, прямо из мониторингового центра в Москве. А такие работы уже выполняются нами в других регионах мира.

❖ Множество других подобных операций уже проходят в настоящее время обкатку на российском рынке или будут внедряться здесь в ближайшее время.

4. Российские сервисные компании наращивают инвестиции в научные исследования и разработки, пытаясь конкурировать с западными компаниями, такими как Бейкер Хьюз. Наблюдаете ли Вы усиление конкуренции в этой сфере?

По нашему мнению, усиление конкуренции является позитивным фактором для отрасли. Компания Бейкер Хьюз собирается работать в России многие годы. В Новосибирске наша компания открыла исследовательский центр, в котором ведутся научно-исследовательские работы в нефтегазовой области. Мы постоянно расширяем диапазон выполняемых нашими инженерами НИР в России. По нашему мнению, у Бейкер Хьюз есть много возможностей для разработки новых технических средств специально для российского рынка. На протяжении более чем столетней истории нашей компании это позволяло ей получать важные преимущества перед конкурентами, и мы планируем использовать этот подход и в России. В конечном итоге такой подход обеспечит нашим заказчикам наиболее оптимальные технические и технологические решения и, как следствие, значительную экономию средств.

5. Как, по Вашему мнению, будет развиваться рынок нефтегазовых сервисных услуг в России в ближайшее десятилетие?

Ближайшее десятилетие будет весьма перспективным для нефтесервисной отрасли в России. Как мы полагаем, в отрасли продолжатся процессы консолидации. Некоторые вертикально-интегрированные нефтяные компании снова и снова говорят о желании избавиться от своих нефтесервисных подразделений путем их продажи или путем первоначального открытого предложения. Интерес к приобретению мелких и региональных нефтесервисных организаций

будет оставаться довольно высоким, и Бейкер Хьюз будет серьезно рассматривать возможность таких приобретений.

В то же время наши заказчики будут уделять больше внимания разведке и разработке новых месторождений, имеющих сложное геологическое строение и значительно удаленных от инфраструктуры. Учитывая более высокую стоимость этих проектов по сравнению с уже разведанными месторождениями Западной Сибири, мы ожидаем смещения фокуса в сторону схем работы с оплатой по мере использования оборудования вместо прежней работы в рамках тендерных цен. Нефтесервисные подрядчики будут продолжать поиск путей для эффективного применения как уже существующих, так и новых технологий для сдерживания роста себестоимости добываемой продукции.

6. Какую роль будет играть на российском сегменте нефтесервисного рынка компания Бейкер Хьюз?

Российское подразделение Бейкер Хьюз будет продолжать свое развитие в качестве одного из крупнейших нефтесервисных подрядчиков на данном рынке. Мы также планируем пополнить ряды участников процесса консолидации в этой отрасли. Мы будем продолжать инвестиции в развитие нашей инфраструктуры, чтобы обеспечивать максимально эффективное и качественное выполнение работ. И мы будем активно работать во всех без исключения сегментах данного рынка.



Полный спектр решений по запорно-регулирующей арматуре

Shipham Valves предлагает широкий спектр запорно-регулирующей арматуры множества типоразмеров и из различных материалов, включая шиберные, проходные сферические, обратные (поворотного и тонкого дроссельного типа), шаровые и двухстворчатые поворотные задвижки диаметром от $1/4"$ до $88"$ из неметаллических и твердосплавных материалов.



Специальные материалы - 'Наш стандарт'

Никель-алюминиево-латунный и обычный латунный сплавы, жаропрочный сплав Hastelloy®, титановые, монелевые (Monel®) и циркониевые сплавы, спец. сплав Alloy 20, 6Mo и двухфазный сплав.



FPSO / FSO



Petro-Chemical



LNG



Offshore Oil & Gas



Power Generation



Naval Marine

Дополнительную информацию о наших изделиях и услугах можно получить у

Tel: +44 (0) 1482 323 163

Email: sales@shipham-valves.com

Fax: +44 (0) 1482 224 057



нашего российского дистрибутора

СТК - Euro

Tel: (495) 661 9528

Email: info@ctkeuro.ru