



Эксклюзивное интервью с Гэри Ву, управляющим директором, DTCC

Closure Interview, Gary Wu,
Managing Director, Dynamic Technologies (DTCC)

Расскажите, пожалуйста, о Вашей роли и круге обязанностей в компании DTCC.

Я являюсь управляющим директором с момента основания компании в Калгари, Канада, в 2000 г. Мой партнер Джек Фэн, вице-президент DTCC, в большей мере ориентирован на исследования и разработки, а я на маркетинг и продажи.

DTCC начинала с производства сейсмических кос, потом расширила свою деятельность до производства сейсμοприемников. Сегодня в сфере сейсмического приборостроения DTCC является самой авторитетной компанией по изготовлению сейсμοприемников.

В конце прошлого года мы выпустили SmartSolo, первый в мире интеллектуальный сейсмический датчик, и вошли

Please describe your role at DTCC and your responsibilities?

I have been the Managing Director since the company was founded in 2000 in Calgary, Canada. My partner Jack Feng, Vice President of DTCC is more focused on the R&D and manufacturing and I am more on the marketing and sales.

DTCC started from seismic cable manufacturing and expanded to geophone manufacturing. DTCC is now the most reputable geophone maker in seismic industry.

Late last year, we released SmartSolo-World's First Smart Seismic Sensor and entered into the nodal system market. Since then, our SmartSolo product has received tremendous positive responses on the market.

на рынок бескабельных сейсмосистем. С тех пор наш датчик SmartSolo получил колоссальные положительные отклики на рынке.

С какими ключевыми проблемами сталкивается в настоящее время российский рынок сейсморазведки?

По нашему мнению, основная сложность состоит в том, что нефтегазовым компаниям требуется сейсмика высокого разрешения и высокой плотности по доступной цене, но подрядчики по сейсморазведке не способны ее обеспечить из-за высокой стоимости оборудования и эксплуатационных расходов. В конечном счете, возникает тупиковая ситуация, когда подрядчики не зарабатывают прибыль из-за недостаточного количества заказов и высоких расходов, а нефтяные компании предпочитают не размещать крупные заказы в связи с тем, что подрядчики не могут обеспечить их рентабельность.

SmartSolo дает возможность выйти из тупика.

Как долго ваша компания присутствует в регионе?

DTCC продает продукцию на данном рынке с 2003 г., но в основном через посредников или другие заводы-изготовители. Мы решили войти на рынок напрямую с продукцией SmartSolo, так как считаем Россию / СНГ одним из самых значимых рынков сейсмического оборудования в мире. Чтобы обеспечить поддержку отечественных заказчиков наиболее эффективным образом, планируется разместить персонал, занимающийся реализацией и техническим сопровождением, в России.

Как бы вы описали продукцию SmartSolo в нескольких словах?

SmartSolo является, по сути, интеллектуальным сейсмоприемником, у которого есть данные о собственной синхронизации по времени и координатах, а также возможность регистрации высокоточного сигнала. Мобильные технологии эпохи Интернета сделали SmartSolo очень удачным решением и обеспечили его исключительную рентабельность.

Чем отличается ваш интеллектуальный сейсмоприемник от систем, используемых в России в настоящее время?

SmartSolo очень просто использовать. Любой может применить данное оборудование без каких-либо сложностей, пройдя 10-минутное обучение. Он также меньше по массе и размеру. При этом, несмотря на указанные отличия, качество данных такое же высокое, как и у других систем на рынке.

What are the key challenges facing the Russian seismic market place at the moment?

We think the main challenge is that while the oil and gas companies are in need of high resolution, high-density seismic data at affordable costs, the seismic contractors are not really able to provide it because of high equipment and operation cost. You end up seeing a deadlock which contractors are not making profit because of not enough projects and high costs, and oil companies are not willing to issue bigger projects because contractors could not run these projects cost effectively.

SmartSolo is designed to break the deadlock.

How long has your company been in the region?

DTCC has been selling products to this market since 2003 but mainly through agents or other manufacturers. For SmartSolo products, we decided to enter the market directly because we think Russia/CIS is one of the most important markets in world for seismic equipment. The plan is to have local sales and technical support personnel based in Russia to provide the best support for the local clients.

How do you describe your SmartSolo products in a few words?

SmartSolo is basically a smart geophone which knows its timing, location and records high fidelity signal. By utilizing mobile internet era technologies, SmartSolo is very reliable and extremely cost effective.

How does your smart geophone compare to the systems currently used in Russia?

SmartSolo is very easy to use. Anybody with 10 minutes training could deploy the equipment without problem. It is also much lighter in weight and smaller in size. However, with above differences, the data quality is as good as any other system on the market.

What applications within O&G do you target your geophones at?

High-density seismic project is what SmartSolo designed for. In many areas of the world, the receiver interval has been changed to 15m, 10m or even shorter. This will require an extremely large channel count. 20,000 channels are standard crew size in North America and some projects in middle east require over 100,000 channels.

The greater the number of receivers the greater data clarity the survey company will have, but this also increases the cost in manpower and receivers. How can

На выполнение каких задач в нефтегазовой отрасли нацелены ваши сейсмоприемники?

SmartSolo рассчитан на сейсмику высокой плотности. Во многих регионах мира расстояние между пунктами приема сократилось до 15 м, 10 м или даже меньше. Это требует чрезвычайно большого количества каналов. 20, 000 каналов - это стандартный размер на полевую партию в Северной Америке, при этом на некоторых проектах на Ближнем Востоке требуется свыше 100, 000 каналов.

Чем больше пунктов приема, тем большую разрешенность наблюдений получит изыскательская организация, однако, при этом возрастет стоимость из-за увеличения трудоемкости и объема приемников. Как может организация, выполняющая геофизические исследования, обеспечить более высокое качество данных при сокращении затрат?

Стоимость сейморазведочных работ складывается из двух основных частей: стоимости приобретения оборудования и эксплуатационных расходов. SmartSolo не только реализуется по наиболее конкурентоспособной цене (по оценке составляющей приблизительно 25-30% от стоимости других систем), но и, что более важно, имеет самые низкие эксплуатационные расходы. По сравнению с полевой партией, использующей кабельную систему с той же канальностью, для сеймопартии с SmartSolo требуется на 60% меньшая численность персонала, на 75% меньший объем транспортных средств при гораздо более высокой скорости съемки. Это означает, что подрядчики смогут увеличить прибыль при использовании системы SmartSolo и сэкономить на затратах при выполнении больших объемов изысканий. SmartSolo также является системой с максимально бережным отношением к окружающей среде.

Насколько надежно ваше оборудование в эксплуатации с учетом разнообразия условий на территории России от арктической тундры до жары лета на Каспии?

Отличный вопрос. Без высокой надежности сейсмосистемы при различных условиях окружающей среды не имеет значения, насколько она позволяет экономить. Надежность - один из основных факторов, учитываемых начиная со стадии проектирования до изготовления. Система прошла полевые испытания в различных условиях: от арктической зимы до лета в пустыне, от городских условий до лесного массива. Более 20 полевых испытаний доказали, что проверенный на практике SmartSolo очень надежен.

a geophysical company look to achieve greater data quality whilst controlling costs?

There are two major parts of cost for seismic operations: equipment purchasing costs and operation cost. SmartSolo not only has the most competitive purchasing costs (estimated about 25% to 30% of the cost of other systems), but more importantly the lowest operation costs. Compare to a crew using same channel of cable system, SmartSolo crew uses at least 60% less people, 75% less transportation equipment and shooting much faster. It all means contractors will be able to make profit by using SmartSolo system and run the large survey cost effectively. SmartSolo is also the most environment friendly system.

How robust are your solutions for the diverse conditions in Russia from the arctic tundra to heat of the Caspian summer?

This is a very good question. As a seismic acquisition system, without the high reliability in various environments, it has no meaning despite how cost effective it is. Reliability is one of the major factors considered starting from designing to manufacturing. The system has also been field tested in various conditions: from arctic winter to desert summer, from urban to forestry. Nearly 20 field tests have shown that SmartSolo is field-proven to be very reliable.

What do you want to say to your potential clients in Russia?

SmartSolo is so highly efficient, reliable and cost effective that I call it "the money printer for seismic contractors". To prove this, I encourage seismic contractors in the region to contact us for a field trial. We will provide equipment free of charge to be tested by your crew in any kind of environment: hot, cold, urban or mountain.

Что бы вы хотели сказать своим потенциальным заказчикам в России?

SmartSolo является настолько высокоэффективным, надежным и экономически выгодным, что я называю его «станком подрядчика по сейморазведке для печати денег». В подтверждение этого я приглашаю подрядчиков по сейморазведке обращаться к нам для проведения пробных полевых испытаний. Мы бесплатно предоставим вашей партии оборудование для пробных испытаний в любых условиях: в холодном или жарком климате, в городе или в горах.