

**АУТСОРСИНГ В БУРЕНИИ И КАПИТАЛЬНОМ РЕМОНТЕ СКВАЖИН В ТОМСКОЙ
ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ «БУРОВОЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ «ГРАНД»**

Е.А.Кравченко

Научный руководитель доцент А.А. Вазим

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

В 2013 году предполагалось, что к 2015 году объем российского рынка сервиса для нефтегазового комплекса должен достичь отметки в 40 млрд. долл., для сравнения в 2007 году объем составлял 10 млрд. долл., а уже к 2010 году 40 млрд. долл. [3]. Но в связи с введенными санкциями против России и падением цен на нефть динамика сделок в 2015 году будет определяться колебаниями цен на сырьевые товары, с учетом того что основным приоритетом для многих компаний стало сохранение финансовой устойчивости.

Дочерние сервисные подразделения нефтегазовых компаний составляют около половины этого рынка, остальную часть занимают независимые подрядчики, доля которых неуклонно растет. В частности, 85% российского рынка гидроразрыва пласта уже занято независимыми компаниями. Около 15% российского нефтесервисного рынка контролируют высокотехнологичные западные компании: Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes и другие.

Несмотря на кризис, вызванный низкими ценами на нефть, которые снижались, начиная со второй половины 2014 г., нефтесервисный рынок активно формируется. Например, корпорация Schlumberger покупает крупнейшую нефтесервисную компанию России Eurasia Drilling, несмотря на американские санкции и снижение цен на нефть, объединенная компания может занять до 50% российского рынка. Нефтесервисные компании Halliburton и Baker Hughes договорились об объединении активов и акций.

По условиям соглашения, Halliburton приобретет акции Baker Hughes по \$78,62 за акцию. Акционеры Baker Hughes получат 1,12 млрд акций Halliburton и по \$19 за акцию наличными.

В большинстве российских нефтегазовых компаний сохраняется скептическое отношение к привлечению независимых подрядчиков для выполнения ключевых функций. Это связано и с тем, что в российской нефтегазовой отрасли парадоксально сочетаются как современные западные, так и традиционные советские методы управления. Это в полной мере относится и к аутсорсингу. Среди ведущих компаний сектора можно назвать «Сибнефть», «Роснефть», «Газпром», «Газпромнефть», «Лукойл», «Новатэк» и «Сургутнефтегаз» которые давно и успешно используют независимых подрядчиков для выполнения заказов в области геологоразведочных работ, бурения и ремонта скважин, оказания транспортных услуг, строительства объектов инфраструктуры и т.д.

Но есть и другие компании, которые предпочитают выполнять всю работу силами своих подразделений. Отраслевые эксперты все же верят что за аутсорсингом будущее. Экономические плюсы от использования аутсорсинга очевидны (Таблица 1).

Таблица 1

Положительные и отрицательные стороны использования аутсорсинга для нефтегазовых предприятий

Положительные стороны	Отрицательные стороны
концентрация ресурсов на приоритетных видах деятельности	утечка информации в результате допуска к данным сторонних специалистов
затраты на нефтесервис у компаний, пользующихся услугами внешних подрядчиков, вдвое ниже	
улучшение качества сервисных работ в результате борьбы за клиента	
вывод нефтегазового сервиса на аутсорсинг сделал нефтяную компанию прозрачнее и понятнее для инвесторов	

В мировой практике считается, что в нефтегазовой области одной из основных сфер применения аутсорсинга является бурение. Потребность в нем не равномерна, что позволяет привлекать подрядчиков при появлении такой необходимости. А подрядчики могут составлять такой портфель заказов, чтобы максимально эффективно использовать оборудование и персонал.

Глобальное использование аутсорсинга в нефтегазовой промышленности вряд ли оправдано. Тем не менее, в некоторых областях его применение вполне уместно. Аутсорсинг используется в трех основных случаях: если компании необходимы разовые услуги, если компания строго фокусируется на определенном виде операций и привлекает для совершения вспомогательных функций сторонние организации, а также в условиях сильной сезонности спроса.

Несмотря на все сложности, рынок независимых услуг в нефтегазовой отрасли постепенно развивается (Рис. 1).

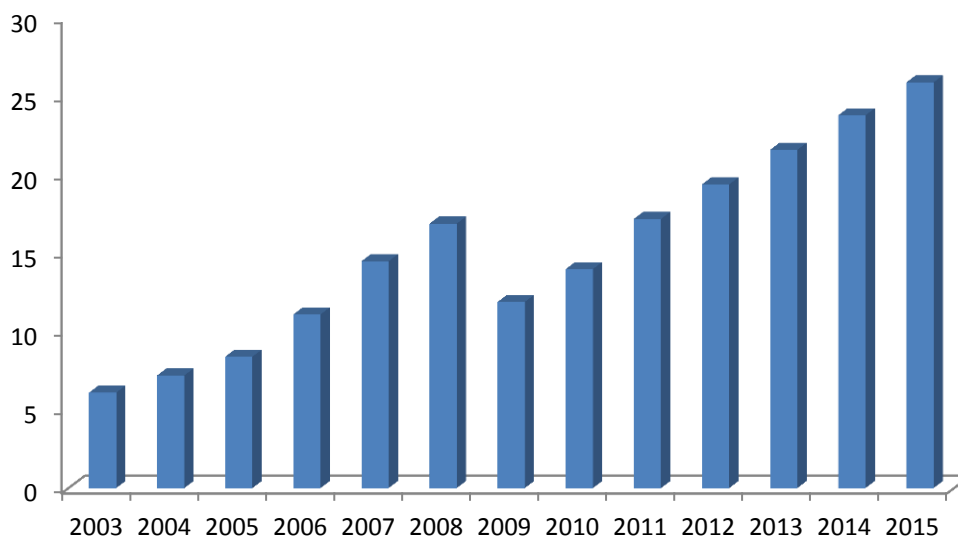


Рис. 1 – Динамика развития нефтесервисного рынка в России, (млрд. долл)

Начиная с 2011 г. происходит быстрое восстановление российского нефтегазового сервиса: увеличиваются объемы и геологоразведочного, и эксплуатационного бурения. Новая генеральная схема развития нефтяной отрасли предполагает бурение в 2010-2020 гг. более 50 тыс. эксплуатационных скважин [1].

Вследствие социалистического прошлого российской нефтегазовой промышленности все сервисные подразделения нефтекомпаний обычно базируются в городах Тюменской и Томской областей, среди них есть и независимые сервисные компании, например БСК «ГРАНД». Для БСК «ГРАНД» Томская область является традиционным рынком деятельности.

Буровая сервисная компания «ГРАНД» - надёжный поставщик услуг по строительству и ремонту нефтяных и газовых скважин, занимающая значимое место на рынке Томской области. Высокие производственные показатели компании обеспечивает современная материально-техническая база и высококвалифицированные специалисты.

Использование современного оборудования и последних научно-технических достижений, применение передовых технологий и ответственное отношение к поставленным задачам позволяет Компании расти и развиваться (Рис. 2).

Среди основных крупных заказчиков БСК «ГРАНД» такие компании как ОАО «Томскгазпром», ОАО «Томскнефть», Imperial Energy, ООО «Южно-Сардаковское», ООО «НК «Альянс» УК».

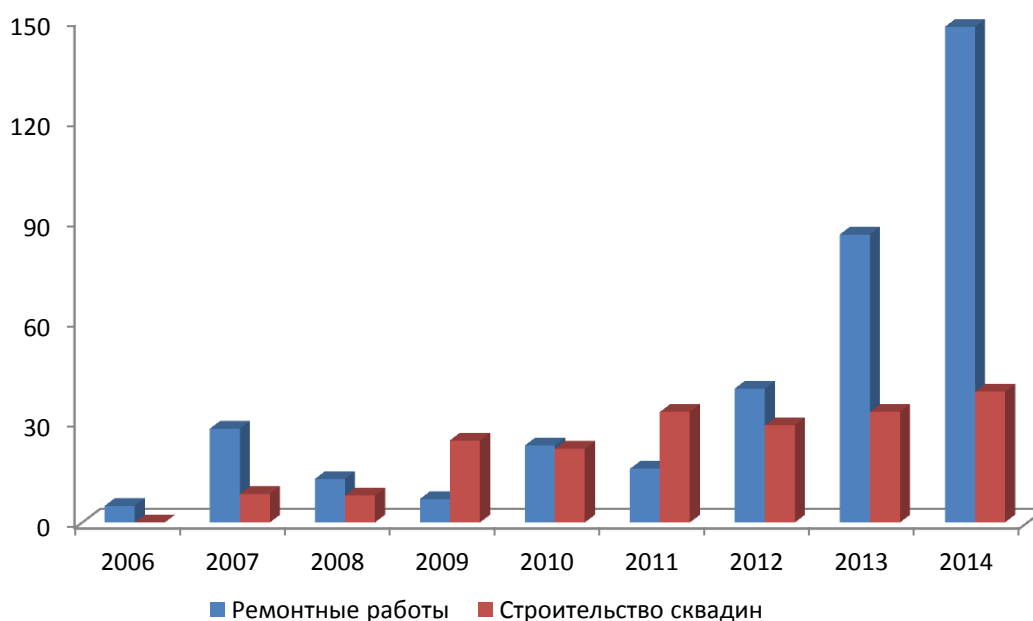


Рис. 2 – Динамика объемов работ по бурению и ремонту скважин БСК «ГРАНД»

В 2011 году «БСК «ГРАНД» закончил строительство уже 3-х разведочных и 30 эксплуатационных скважин, проведено 16 ремонтов. В 2013 году в Томской области закончено бурение 4-х разведочных, 28 эксплуатационных скважин и проведение 86 ремонтов, на территории Ханты-Мансийского автономного округа одна разведочная скважина. В 2014 году в Томской области закончено бурение 3-х разведочных, 36 эксплуатационных скважин и проведение 148 ремонтов.

К 2014 году БСК «ГРАНД» обладает достаточными ресурсами для выхода в соседние регионы Сибирского федерального округа - на территорию Красноярского края, Ханты-Мансийского автономного округа, Новосибирской, Кемеровской и Омской областей.

Заняв прочное положение среди местных предприятий и добившись выдающихся производственных показателей, Компания готова развиваться и расти дальше, при этом сохраняя устойчивость, несмотря на сложности 2014-2015 гг. связанные с введением санкций и падением цен на нефть.

Захватить авторитет на плотном, насыщенном конкуренцией рынке сервисных услуг сегодня нелегко, но БСК «ГРАНД» это удалось в полной мере: ее прекрасно знают не только в Томском, но и во многих других сибирских регионах.

Сегодня сервисный рынок в ТЭК характеризуется нестабильностью, из-за падения цен на нефть, участники рынка стремятся максимально укрепить свои позиции.

Как отмечает ИА Regnum со ссылкой на портфельного управляющего «Анкоринвеста» Сергея Вахромеева, точка безубыточности нефтяных компаний находится при цене 30 долларов за баррель. Объясняется это тем, что затраты на добычу нефти в РФ составляют 4-8 долларов за баррель, хотя около 70% выручки нефтяников тратится на налоги. И даже при этом отрасль имеет запас прочности при двойном падении цены, которая наблюдалась в течение 2014 года. [2]

Доминирующими секторами по-прежнему останутся бурение и капитальный ремонт скважин. Совокупные расходы на эти виды сервиса в 2014 г. достиг 28 млрд долл. [1].

В условиях благоприятной конъюнктуры нефтяникам выгоднее сконцентрироваться на развитии добычи нефти, передав все сопутствующие функции сервисным предприятиям

Литература

1. Александров В. Готовность номер один. Нефтегазовый сервис восстанавливает свой докризисный потенциал // Нефть России. Нефтяной сервис, 2011. - № 1 (8). - С. 18-21.
3. Дорощев В. Нефть ценной в 30 долларов за баррель. [Электронный ресурс] // Информационное агентство РИА URA.RU [сайт] URL: <http://www.ura.ru/content/primenews/07-01-2015/news/1052198059.html>
4. Редакция журнала - Как нам ускорить нефтегазовый локомотив экономики//Бурение и нефть: Специализированный журнал, 2014. – № 11. – С. 3-9.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ФОНДЫ КАК МЕХАНИЗМ ЛИКВИДАЦИИ ПОСЛЕДСТВИЙ НА ЗАВЕРШАЮЩИХ ЭТАПАХ ОТРАБОТКИ МЕСТОРОЖДЕНИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Е.А.Кравченко

Научный руководитель доцент А.А. Вазим

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

Углеродные системы в виде нефти, продуктов ее переработки, а также газоконденсаты оказывают крайне негативное воздействие на среду обитания человека, в частности, воду, почву и воздух. В настоящее время предприятия топливно-энергетического комплекса России, в том числе специализирующиеся на добыче и переработке нефти, являются крупнейшими промышленными источниками загрязнения окружающей среды. Так как на их долю приходится более 48% выбросов различных токсичных веществ в атмосферу, 30% – твердых отходов, 27% – сбросов загрязненных вод и более 70% – от общего объема парниковых газов, с учетом того, что, загрязняя окружающую среду, предприятия топливно-энергетического комплекса несут значительные финансовые потери [2].

В связи с этим с каждым годом повышаются требования к экологической и промышленной безопасности производственных объектов и технологических процессов нефтегазовой отрасли.

Министерство природных ресурсов РФ в 2014 году разработало законопроект о ликвидационных фондах недропользователя, согласно которому нефтедобытчиков обяжут формировать для каждого месторождения экофонды для ликвидации используемых при добыче сооружений. Сейчас предприятия нередко уклоняются от проведения таких работ, в результате все расходы ложатся на государство.

Данный законопроект коснется: 1. Пользователей недр; 2. Предприятия по добыче полезных ископаемых; 3. Федеральных органов государственной власти, наделенных полномочиями в сфере регулирования отношений недропользования; 4. Органы государственной власти субъектов Российской Федерации, наделенных полномочиями в сфере регулирования отношений недропользования; 5. Органы местного самоуправления, наделенных полномочиями в сфере регулирования отношений недропользования; 6. Должников, т.е. граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, или юридических лиц, оказавшихся неспособными удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение установленного законом срока [1].