

Заказчик-Подрядчик, кто кого!

Власов С.С., ОАО "СаратовНефтегеофизика", г. Саратов

Геологоразведка наиболее чувствительный индикатор состояния нефтегазовой отрасли. Поэтому любое падение объемов сейсморазведки говорит о неоднозначности рыночной ситуации, ожидании или даже наступившей рецессии. Именно в это время внимание участников рынка привлекают инструменты получения заказов, оптимизации затрат и повышения эффективности работ. К примеру, снова появились разговоры о необходимости регламентировать цены на сейсморазведку, чтобы исключить демпинг и вывернуть руки нефтяным компаниям. Вместе с тем, очевидно, что сейсморазведка в России сегодня развивается и все еще является интересным видом деятельности для инвесторов и менеджмента только по причине отсутствия регламентных инструментов. Кроме того, современные отечественные сейсморазведочные компании, хотя бы теоретически, имеют возможность действовать и на международном рынке. Иная ситуация в промысловой геофизике, в которой существующие регламенты исполнения, ценообразования и отечественные технологии позволяют получить только внутренний продукт. Кажется, что это путь в никуда. Так что рынок геофизических услуг должен быть свободным полем деятельности, где должны быть и проигравшие и победившие. И самым важным условием выживания должен быть выбор своего сегмента.

Однако в России существуют и собственные «перегибы» как со стороны Заказчика, так и со стороны сервисных компаний, а если точнее, в отношениях между ними. И возможно именно здесь необходимо применение и создание регламентов и может быть на государственном уровне.

Теперь в очередной раз вернемся к взаимоотношениям Заказчиков (Нефтяные и Газовые компании) и Подрядчиков (Сервисные геофизические компании). В данном случае речь идет только о полевых работах. Заказчик пытается купить результат, например, для полевого контракта это может быть соотношение сигнал / помеха в целевом интервале регистрации сейсмической записи. Подрядчик же пытается продать технологию, которой владеет, не принимая во внимание конкретную

ситуацию, так как ресурсы всегда ограничены и цены тоже. Кроме этого, Заказчик пытается накрутить на непосредственное выполнение полевых геофизических работ получение Подрядчиком согласований на доступ к территории работ и других разрешений. При этом цены всех согласований и дополнительных затрат пытаются зашить в стоимость километра уже на стадии тендера. В лучшем случае договором предусмотрена компенсация таких затрат по факту. Понятно, что в первом случае существует прямая угроза бюджету Подрядчика, а во втором - ситуация может стать сложной для обеих сторон.

В принципе, данная ситуация настолько привычна, что не вызывает на внутреннем рынке никаких эмоций, потому что всего несколько уважающих себя недропользователей работают иначе. Что же здесь неправильно? Да практически всё!

1. Заказчик должен покупать технологию решения геологических задач. Данная технология должна быть рассчитана ответственной геофизической службой - либо внутренней, либо сторонней организацией. Разработанная технология должна включать в себя подробно изложенные и логически увязанные стадии и методы решения поставленных задач (все технико-методические параметры работ и их вариации, подробное описание аппаратуры и оборудования, требования и допуски состояния оборудования, требования к персоналу и технике, полевому лагерю, требования к мероприятиям по охране труда и экологической безопасности и т.д.), а не ограничиваться геологическим заданием на трех или даже 10 листах. Первичный производственно-технический проект должен исходить от Заказчика.
2. Конечно, можно обозначить соотношение сигнал/помеха как критерий для приемки или оценки качества материалов, но при этом нужно понимать, что данный параметр зависит не только от параметров технологии, персонала подрядчика, аппаратуры и оборудования и даже не только от сейсмогеологических и поверхностных условий. Соотноше-



ГАЛЕРЕЯ НОВИНОК ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫЕ РАБОТЫ

ГАЛЕРЕЯ ПОРИЦОВ ГАЛЕРЕЯ НОВИНОК ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫЕ РАБОТЫ

ние сигнал/помеха очень чувствительный, сугубо субъективный параметр, который зависит также от сезона, окружающей инфраструктуры и т.д. То есть данный параметр может меняться день ото дня по независящим от Подрядчика причинам и считать его объективным критерием оценки работ нельзя. Но если Заказчик желает включить этот критерий для оценки работ, то он должен быть готовым разделить ответственность с Подрядчиком. Для этого и должны быть предусмотрены вариации в технологии. Наиболее простой пример - это увеличение количества вибровоздействий или накапливаний при неустойчивом уровне микросейсм. Например, можно задать пороговые значения уровня микросейсм и количество накапливаний вибросигнала, установив при этом дополнительную наценку за каждое дополнительное вибровоздействие. Так же можно установить наценку на увеличение длины свипа и, соответственно, снижение цены при уменьшении параметров. Другим инструментом разделения ответственности является оплачиваемый вынужденный простой. То есть оплаты объективного ожидания сейсмическим отрядом условий, при которых достижение данного соотношения сигнал/помеха будет возможным. Это может быть как погодный, так и человеческий фактор: работа техники на полях, бурение скважины и т.д.

3. Заказчик должен обеспечить Подрядчику доступ на территорию работ, получив все разрешения от местных властей, согласие землепользователей, лесопорубочные билеты и т.д.
4. Подрядчик должен только рассчитывать логистику предложенного проекта, условия выполнения, сроки и расценки, обеспечить максимальную безопасность труда и окружающей среды, ну и конечно соблюдать и выполнять все условия контракта.
5. Подрядчик не должен пытаться изменить технологию работ, если на это специально не уполномочен Заказчик.

Преимущества такого подхода к выполнению полевых сейсморазведочных работ видны невооруженным глазом. Заказчик знает, что хочет, Подрядчик понимает, на что идет.

Хотелось бы добавить совсем

немного о мотивации Подрядчика защите интересов Заказчика. Конечно необходимо использовать систему бонусов и штрафов. Например: успешное завершение сезона - это бонус, опоздание реализации к месту работ - это штраф. Но не следует забывать, что джентльменский набор будет только в том случае, если будут соблюдаться по-джентльменски.

Вот такие договоры, заключаемые Подрядчиком и Заказчиком с открытыми глазами, и позволяют им реализовать свои сильные стороны и получить достойный результат. Достойным следует признать результат выполнения работ только при отсутствии негативных последствий для жизни и здоровья людей и окружающей среды, также нанесенного вреда имуществу Подрядчика, Заказчика и третьих лиц.

В результате мы будем иметь выполненные в срок полевые работы, отсутствие сложностей при приемке, сдаче материалов, добросовестность Заказчиков и профессионализм Подрядчиков. Заработают такие рыночные инструменты, как - аренда оборудования под проект, объединение ресурсов разных компаний для больших и сложных проектов. Все это даст толчок новому витку кадровых движений, установится нормальное сегментирование рынка, где квалификация компаний будет определяться объективными факторами, а не только наличием оборудования и флага.

Для реализации всего выше сказанного необходимо:

- создать институты планирования проектирования геологоразведочных работ, ориентированные на решение задач компании;
- изменить подход к супервайзингу сопровождению работ;
- изучать мировой опыт решения подобных проблем;
- привлекать сторонних консультантов для оценки эффективности принимаемых мер;
- искать конкурентные преимущества и новые технологические решения;
- А теперь о вопросе государственной регламентации геологоразведочных работ на обширной территории. Хотелось бы иметь унифицированное, легко рассчитываемое решение проблем проведения геологоразведочных работ в условиях современных реалий. Им должен стать государственный регламент применения сервитута.

недропользователей обеспечивающего их доступ к недрам. Необходим абсолютно легализованный набор процедур и мероприятий для проведения всех необходимых работ по изучению недр в рамках городов, поселений и инфраструктуры (дорог, промышленных предприятий и т.д.), лесов, посевов и заповедников и национальных парков. Должны быть установлены нормы и допуски технологии таких работ, расценки компенсации невосстановимых потерь и мероприятий по восстановлению нанесенного в результате работ урона в зависимости от региона работ, сезона и других факторов. При этом правила должны быть прозрачны для всех сторон процесса, а не спрятаны глубоко в бюрократических лабиринтах местных и федеральных властей. И не должно быть так, что недропользование и народное хозяй-

ство были связаны только «понятиями», а не законами. Это позволит всем участникам рынка чувствовать себя защищенными и устранил множество таких проблем, как: войны с фермерами и лесниками, глубокие колеи в ози-мых и намотанные косы на культиваторах и т.д. Все понимают, что перепаханные кабели и раздавленные батареи с полей нашей необъятной Родины уже не вернешь, но может быть в недалеком будущем эти потери станут намного меньше.

В заключение хочется сказать: «Рынок геофизических услуг должен быть свободным от многих мешающих ему факторов, но ни при каких обстоятельствах он не должен быть ограничен в конкуренции».

Выбирайте лучшее, Господа.

10



**Встречи
на Волге**



Геотех 2012

Саратов / 21-24 августа 2012 г.

Научно - практическая конференция **ГЕОТЕХ-2012**, посвященная 50-ти летию ОАО «СКБ сейсмического приборостроения» будет проходить с 21 по 24 августа 2012 года на волжских берегах г. Саратова.

В рамках конференции состоится презентация анонс новейших разработок ОАО «СКБ СП» в области геофизического оборудования.

Для более подробную информацию о программе мероприятия и способах регистрации вы можете получить на сайте www.skbsp.ru по тел.: **+7 (8452) 570-576** или по электронной почте marketing@skbsp.ru



www.skbsp.ru

50 лет ОАО «СКБ СП»

РОССИЙСКОЕ
ГЕОФИЗИЧЕСКОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ

ОАО «СКБ сейсмического приборостроения» 50 лет является надежным партнером компаний, занимающихся поиском углеводородов по всему миру.

С 1962 года мы производим передовые сейсморегистрирующие системы для поиска углеводородов в любых климатических зонах - от заснеженных просторов Сибири, до бескрайних песков пустынь.

В 60-70 годах 20 века мы были первыми, кто разработал и внедрил в производство комплекс аналоговой аппаратуры для регистрации и автоматической обработки сейсмозаписей. За эту разработку СКБ сейсмического приборостроения в 1970 г. была присуждена Государственная премия СССР в области науки и техники.

В 80-90 годах 20 века мы были первыми, кто разработал и внедрил в производство цифровые сейсморегистрирующие системы, обеспечившие переход на цифровую регистрацию сейсмоданных во всех геофизических предприятиях страны. За создание и успешное внедрение в производство сейсмостанций ряда «ПРОГРЕСС» группе ведущих специалистов СКБ СП была присуждена премия Совета Министров СССР.

В 21 веке, сохраняя многолетние традиции в области геофизического приборостроения, мы продолжаем разрабатывать и производить уникальное оборудование для решения любых задач сейсмозащиты.

телеметрические сейсмостанции (кабельные и бескабельные)
линейные сейсмостанции
тестеры сейсмоприемников
системы синхронизации возбуждений
тестеры кабелей и обрывоискатели
зарядные устройства
стенды контроля полевых блоков
программные комплексы

Контактный тел./факс: (8452) 570-576
e-mail: marketing@skbsp.ru / www.skbsp.ru