

Несколько секретов ценообразования

Власов С.С., Феоктистов В.А., ОАО «Саратовнефтегеофизика», г. Саратов

На сегодняшний день основным инструментом взаимоотношений нефтегазовых и сервисных геофизических компаний, а так же средством ценообразования на геофизические услуги, является тендерная система выбора подрядчиков. Смысл этого рыночного механизма состоит в выборе Подрядчика на определенный вид и объем работ по минимальной цене. Для гарантии надежности Подрядчиков и качества выполнения работ существует система предварительной квалификации. Но всегда ли применение тендера при выборе Подрядчиков автоматически дает желаемый результат?

Часто приходится слышать от потенциальных заказчиков вопрос: «Сколько стоит 1 километр сейсмического профиля или 1 квадратный километр съемки 3Д?». Ответить на этот вопрос, не вдаваясь в детали конкретного проекта, невозможно. На цену полевых сейсморазведочных работ влияет множество факторов: объем работ, удаленность региона, сложность поверхностных и климатических условий, параметры методики, сроки работ. В зависимости от всех этих условий цена за единицу работ может изменяться в разы. Но даже когда на тендер выставляется конкретная площадь с заданной методикой, существует ряд факторов, которые могут существенно повлиять на цену, определяемую потенциальным подрядчиком на основании требований тендера. Все эти факторы обозначают основные затраты на отработку одного физического наблюдения:

1. Количество накоплений (вибро-воздействий), которое необходимо рассматривать вместе с длительностью свип-сигнала. Заявляя диапазон значений, например, 6-16 накоплений, и длительность свипа от 8 до 14 секунд, и усугубляя данное требование тем, что окончательные параметры будут определены по результатам опытных работ, будьте уверены, что цена будет рассчитана по верхней планке указанных диапазонов. И разница между 6 накоплениями 8 секундного свипа и 16 накоплениями 14 секундного будет достигать 25%. Кто прав в данной ситуации? Подрядчик, который правильно рассчитав возможную нагрузку на отработку физического наблюдения, учитывает риски и обозначает цену по верхним пределам. Что

делать Заказчику? Необходимо запрашивать дифференциацию цен в зависимости от параметров возбуждения. В результате этого приема, у Вас перед глазами будет таблица, обозначающая конкретную цену для каждого варианта выбранных параметров, и возможность управлять собственными затратами.

Что это даёт? Экономия! Выбрав средние параметры, которые позволяют Вам эффективно решать поставленные геологические задачи и соблюдать необходимую производительность, вам не придется переплачивать за «псевдо-накопления и псевдосекунды», обозначенные в тендере и не применяемые на деле.

2. Получение согласований и разрешений на проведение работ. Данный вопрос наиболее болезненный для всех геофизических предприятий, которые вынуждены работать в условиях неурегулированных законодательством взаимоотношений между недропользователями и землепользователями. В попытке уклониться от решения вопросов с землепользователями, лесными хозяйствами и владельцами объектов, находящихся на отведенной им территории, недропользователи не только переплачивают деньги за согласовательный процесс, но и ограничивают себя в выборе подрядчиков только местными компаниями, которые имеют ресурс решать данные вопросы в своем регионе и не только в рамках правового поля. Кроме этого, Заказчик лишь оттягивает свои собственные проблемы в отношениях с указанными участниками процесса, с которыми ему придется столкнуться на этапе разведочного бурения и, особенно, эксплуатации месторождений. Так как на этапе тендера никто не может сказать, какая сумма будет выплачена за согласования и компенсацию потрав, Заказчик вправе ожидать прибавку к цене 10 и более процентов и завышенные требования Землепользователей за добрососедство в будущем. Выход: Берите данный вопрос на себя, так как для геофизической компании данные отношения краткосрочные, а для Вас важна стратегия, которая обеспечит финальный успех в результате.

3. Нагрузка смоточно-размоточных работ на одну физическую точку наблюдений. Приходилось сталкиваться с ситуациями, когда Заказчик в рамках

собственных идей пытался располагать геометрию расстановки, не отталкиваясь от контуров заказанной им съемки. Это приводило к тому, что перемотка полной расстановки в 3000 и более каналов требовалась на каждые 18-24 пикетов возбуждения. Общее количество пунктов приема на площади работ в этом случае так же возрастает. На рис. 1 приведен пример сопоставления съемки с такой заданной ориентацией линий и оптимизированной системы наблюдений по тому же контуру.

Так же, к прибавке в цене приведет и использование открытых систем с флангами выносов. Это дополнительная сложность в размотке, охране 1500 и более каналов, увеличение площади работ и соответственно все те же проблемы с землепользователями и расходами на них. По нашему опыту, использование «висячих» флангов приносит сомнительную пользу, так как не влияет на размер площади полной кратности, но будет стоить вам на 15-20% больше, чем без них. Разговоры об апертуре миграции на висячих флангах, не более чем спекуляция. Можно смело поручиться, что увеличение контура на те же сэкономленные 20 процентов - гораздо более эффективное решение. При этом не стоит забывать, что увеличение объемов работ - это аргумент для снижения цены. Будьте уверены, что отработать 120 квадратных километров по контуру пунктов возбуждения будет гораздо эффективнее, чем отработать 80 км² с полным флангом выносов. И с точки зрения технологии выполнения работ такие 120 квадратных километров кажутся более привлекательными.

Что делать? Понимать, какие задачи Вы хотите решить, и за что Вы хотите платить деньги.

Тут нет единого инструмента, применимого для всех возможных случаев, но если нет амбиций мирового масштаба, то мы бы рекомендовали применять системы наблюдения без «висячих флангов».

4. Серьезным удорожанием на этапе тендера может послужить и необходимость лесопорубочных работ. Но если данный фактор не будет осложнен необходимостью получения всех разрешений, то цену можно отрегулировать, дав для консультаций по цене работ координаты возможных подрядчиков. Что делать? Надо иметь разрешения на лесопорубочные работы в необходимом объеме и знать расценки работ порубочных бригад в регионе. В

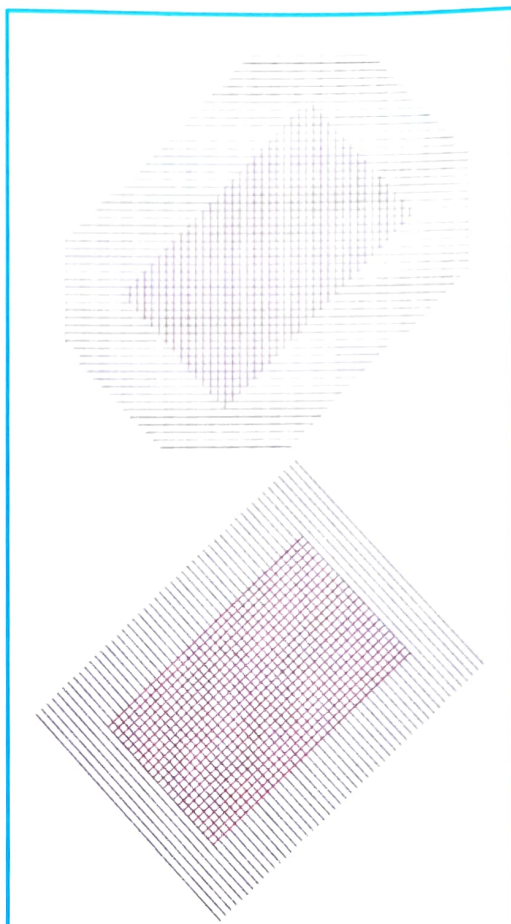


Рис.1. Вверху - проект съемки со строго заданной ориентацией линий. Внизу - оптимизированная система наблюдений по тому же контуру съемки.

зависимости от объемов работ вы можете управлять затратами в размере 10 процентов от итоговой цены и до 50% процентов затрат на порубку на этапе тендера

5. Одним из основных аргументов при повышении цены на полевые сейсморазведочные работы является отказ Заказчика оплачивать «простои» по независящим от Подрядчика причинам. Таким образом, Заказчик пытается переложить все риски простоев на подрядчика, например, погодные условия или «несговорчивый» фермер. Все сталкивались с ситуацией, когда ветер дует неделю и готовая к производству партия простаивает, потому что шумы не позволяют начать регистрацию в рамках согласованных Заказчиком допусков. Извините господа, партия мобилизована и находится на вашем участке, необходимо оплачивать все расходы на содержание партии, возьмите часть этих расходов на себя, или получите 15%, а то и 45% к цене (в зависимости от сезона и прочих факторов), что равно-

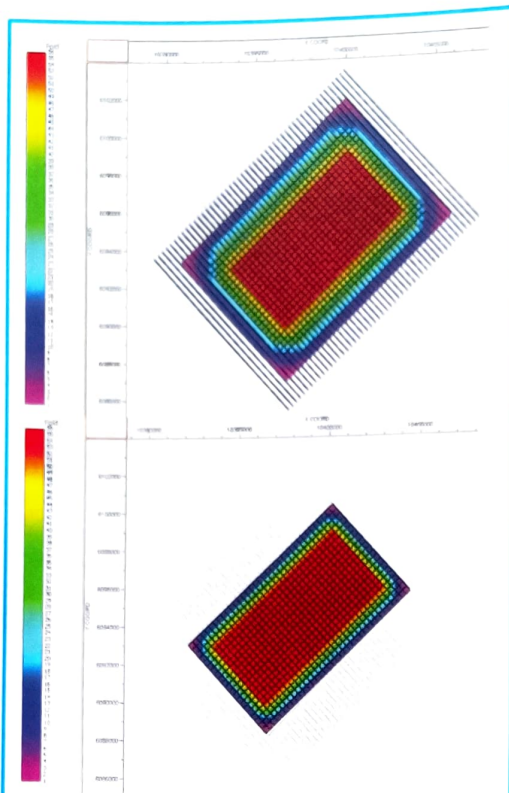


Рис.2. Поле кратности, рассчитанное для одной и той же съемки для варианта с полными выносами пунктов приема (сверху) и без выносов (внизу). Размер контура полной кратности, а значит и области получения достоверной информации, остается неизменным, а площадь потрав сокращается вдвое.

значно 5 дням вынужденных простоев. А ведь таких дней может и не быть. Ещё более распространенная причина подобных простоев, это столкновения интересов с фермерами, а очень часто и с другими подрядчиками того же Заказчика. Поэтому если Заказчик будет уделять данному вопросу необходимое время и внимание, экономия может превзойти все ожидания.

6. Есть и еще одна формулировка, которая будет Вам стоить от 10 до 20 процентов от стоимости работ. Звучит она примерно так: «При возникновении необходимости дополнительных работ, не описанных в данном контракте, но необходимых для выполнения проекта, Подрядчик производит их за свой счет и в рамках сроков договора».

Господа, данный пункт должен заканчиваться: «...Подрядчик обязан оповестить Заказчика о стоимости таких работ и после согласования объемов, цены и возможных Субподрядчиков, обязан увеличить стоимость работ с учетом 15% собственной наценки к себестоимости работ. В этом случае, вы не будете оплачивать нико-

гда не построенные переправы, заложенные в цену на этапе предварительного проектирования.

7. Ну и конечно, господа Заказчики, читайте собственные договоры, технические задания и регламенты. Оборудование не старше 3-х лет, содержание 20 супервайзеров, отсутствие авансирования и отсрочки платежей, неоправданно жесткие технические требования и допуски, которые продиктованы нецелесообразностью и местными условиями, несомненно, стоят немалых денег, и если Вам нужно именно это, пожалуйста, оплачивайте. Плох тот руководитель потенциального подрядчика, который не ответит Вам ценой за все Ваши «хотелки» и риски, возложенные на его бизнес безумными требованиями тендера.

Что делать? Учитесь слушать и слышать друг друга, управляйте затратами сознательно и уважайте тех людей, кто делает эту работу непосредственно в поле. И понимайте, что цена «под ключ» подразумевает дополнительные затраты, которые должен нести Заказчик.

Заказчик должен понимать, что работа по ценам ниже оптимальных не будет отвечать современным требованиям обеспечения качества и безопасности геофизических работ, приведёт к снижению квалификации специалистов, задействованных в работе. Это, в свою очередь, снижает качество изучения и использования недр, возрастают риски аварий, осложнений и больших экономических потерь. А разработать алгоритм взаимовыгодного сотрудничества, жизненно необходимо.

Взамен устаревшей философии - «КТО платит деньги, тот заказывает музыку», а обратной стороной этого является подход - «любой каприз за ваши деньги», вводите систему мотивации и штрафов. Например: за своевременное или не своевременное начало и окончание работ, за отсутствие ЧП как внутри договора, так и с третьими лицами, и обозначайте в тендере достойные критерии успешности выполнения договора и оценки эффективности работ. Чем более существенными будут бонусы, тем более заинтересованным станет Ваш Подрядчик. И будьте готовы к тому, что данные джентльменские приемы окажутся настолько эффективными, что часть бюджета останется неосвоенной, что позволит Вам потратить значительные средства на ДОБРЫЕ ДЕЛА!