

# ВЛАДИМИР СВАЙКИН: ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ УСЛУГИ СЕРВИСА БЫЛИ АДЕКВАТНЫ РЫНКУ ПО ЦЕНЕ И КАЧЕСТВУ



После смены собственника «Башнефть» прет как танк, но в отличие от англо-российского, башкирская «машина» обороты лишь наращивает. Восстанавливающийся рынок СРС обязан и «Башнефти». Избранная стратегия буровых работ позволила компании уже по итогам прошлого года увеличить добычу на 4,7% при снижении капитальных затрат по добывающему сектору более чем на 25%.

И хотя сегодняшняя «Башнефть» приняла принципиальное решение о закупке большей части товаров и услуг на тендерной основе, отказываться от услуг собственных сервисных подразделений, показывающих положительную динамику, здесь никто не собирается. Аутсорсингу еще придется доказать, что соотношение качества и цены не уступает тем показателям, которые сложились внутри самой компании...

**Ред.:** Как вы в целом оцениваете итоги СРС России в 2009 году? Какие системные проблемы выявил кризис?

**В.С.:** В начале прошлого года, чтобы сохранить рентабельность, нефтяные компании сокращали издержки, пересматривали инвестиционные программы. В первую очередь, кризис сказался на объемах разведочного бурения, в эксплуатационном бурении под сокращение попали скважины с низкими плановыми дебитами, а также новые проекты на ранней стадии реализации. В меньшей степени он затронул ремонт скважин, который в ряде случаев стал альтернативой бурению.

В то же время ради сохранения объемов работ подрядчики шли на снижение расценок, что вместе с последовавшим ростом цен на нефть повысило рентабельность добычи. Так что по итогам 2009 года падение по объемам эксплуатационного бурения было не очень значительным.

Что касается системных проблем, кризис сильнее ударил по небольшим буровым компаниям, которые не могли снижать издержки без ущерба для собственной рентабельности. Хотя, насколько я знаю, серьезных банкротств на сервисном рынке не было. Более уверенно себя чув-

ствовали крупные сервисные холдинги и специализированные подразделения ВИНК.

Со второй половины 2009 года объем заказов растет, а вместе с ним растет и загрузка сервисных мощностей. При этом в секторе СРС быстрее восстановился спрос на технически более сложные виды буровых работ, которые дают большую отдачу.

**Ред.:** И такая тенденция сохранится?

**В.С.:** С начала 2010 года тенденция роста сохраняется. По данным ЦДУ ТЭК за январь-май, объем эксплуатационного бурения вырос на 12,8%, а в разведоч-

ном бурении проходка увеличилась даже на 41,6%.

Правда, здесь не должно быть иллюзий — такой стремительный рост свидетельствует о глубине падения объемов разведочного бурения в начале прошлого года. Фактически, когда цена нефти опустилась до \$33–35 за баррель, большинство крупных компаний приостановили разведочное бурение.

**Ред.:** Как развивался сегмент СРС вашей компании в прошлом году? Пришлось ли прибегнуть к сокращению объемов работ эксплуатационного и разведочного бурения?

**В.С.:** Как и многие компании, «Башнефть» в 2009 году сокращала издержки, в том числе и затраты на бурение, как наиболее капиталоемкий вид сервиса. Но это было плановое снижение — по итогам года объем эксплуатационного бурения и ввода скважин даже на 2–3% превысил плановые задания.

Кризис стал причиной пересмотра программ бурения лишь опосредованно. В большей степени он отражает изменение стратегии в сфере добычи после смены основного акционера компании в апреле 2009 года.

У «Башнефти» очень большой фонд скважин — только действующих нефтедобывающих скважин более 17 тыс. При этом последнее десятилетие компания бурила много (в расчете на тонну добычи примерно на уровне лидеров — «Сургутнефтегаза» и «Татнефти»), а ее добыча оставалась на одном уровне. Новая команда «Башнефти» сделала акцент на оптимизации работы существующего фонда скважин, а в эксплуатационном бурении на повышении эффективности за счет более тщательного отбора объектов.

В 2009 году компания (с учетом «дочек») ввела в эксплуатацию 171 скважину (вновь пробуренные и из консервации) против 244 годом раньше. При этом средний дебит новых скважин — 5,7 тонны в сутки — был почти на 40% выше, чем в 2008 году. А у построенных в прошлом году 15 боковых стволов средний дебит был 4,7 тонны в сутки против 3,1

тонны в сутки годом раньше (+51%).

Избранная стратегия позволила «Башнефти» уже по итогам прошлого года увеличить добычу на 4,7% при снижении капитальных затрат по добывающему сектору более чем на 25%.

**Ред.:** Корректировалась ли программа бурения компании на 2010 год? В какие виды работ будут увеличены инвестиции? Изменилось ли распределение объемов услуг по СРС по регионам?

**В.С.:** Существенного увеличения объемов бурения в 2010 году не планируется по названному выше причинам, больше внимания компания будет уделять повышению нефтеотдачи на действующем фонде. При этом бизнес-план на текущий год предусматривает некоторый рост объемов проходки в бурении.

За пять месяцев 2010 года наша дочерняя сервисная компания ООО «Башнефть-Геострой» прошла в эксплуатационном бурении 181,4 тыс. метров, превысив плановые показатели на 7,8%. При этом хочется отметить две основные тенденции.

Во-первых, эффективность бурения продолжает расти: средний дебит новых скважин вырос на 160%, до 13,4 тонн в сутки против 5 тонн в сутки в соответствующем периоде 2009 года.

Во-вторых, «Башнефть-Геострой» увеличивает объем эксплуатационного бурения для сторонних заказчиков. За 5 месяцев 2010 года этот показатель вырос почти на 62% — до 75,6 тыс. м, а его доля в портфеле заказов предприятия — до 41,6%.

В числе крупнейших внешних заказчиков предприятия ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз», ОАО «Оренбургнефть» (ТНК-ВР), ООО «РН-Юганскнефтегаз» («Роснефть»). Такие результаты свидетельствуют о качестве выполняемых работ и конкурентоспособности буровиков «Башнефти».

Что касается распределения работ по регионам, для «Башнефти» этот вопрос пока не актуален: бурение ведется преимущественно в Башкирии, объемы работ на

территории ХМАО и Оренбургской области незначительны.

**С начала 2010 года продолжается рост объема заказов. Правда, здесь не должно быть иллюзий — стремительный рост свидетельствует о глубине падения объемов разведочного бурения годом ранее**

**Ред.:** Изменится ли пропорция собственный сервис/аутсорсинг на рынке в текущем году? Собирается ли ваша компания поддерживать собственный сервис или доля аутсорсинга по компании будет расти?

**Новая команда «Башнефти» сделала акцент на оптимизации работы существующего фонда скважин, а в эксплуатационном бурении — на повышении эффективности за счет более тщательного отбора объектов**

**В.С.:** Если говорить о рынке в целом, думаю, существенных изменений не произойдет. При этом каждая из ВИНК будет придерживаться собственной стратегии. Что касается «Башнефти», компания анализирует работу нефтесервисных предприятий.

**Избранная стратегия позволила «Башнефти» уже по итогам прошлого года увеличить добычу на 4,7% при снижении капитальных затрат по добывающему сектору более чем на 25%**

Но торопиться в решении вопроса мы не будем. Никем не доказано, что аутсорсинг имеет преимущество перед внутренним сервисом или наоборот — есть

**Существенного увеличения объемов бурения в 2010 году не планируется, больше внимания компания будет уделять повышению нефтеотдачи на действующем фонде**

примеры эффективной работы по разным схемам.

Главное, чтобы услуги были адекватны рынку по цене и каче-

ству. Если этим требованиям отвечает собственный сервис, нет никакого смысла искать кого-то на стороне. Тем более если качество услуг наших буровиков востребовано на рынке, то сервис сможет

**Вместе с тем, эффективность бурения продолжает расти: средний дебит новых скважин вырос на 160%, до 13,4 тонн в сутки против 5 тонн в сутки в соответствующем периоде 2009 года**

зарабатывать, вносить свой вклад в рост выручки «Башнефти».

**Никем не доказано, что аутсорсинг имеет преимущество перед внутренним сервисом или наоборот — есть примеры эффективной работы по разным схемам. Главное, чтобы услуги были адекватны рынку по цене и качеству**

В то же время новая команда «Башнефти» приняла принципиальное решение о закупке большей части товаров и услуг на тендерной основе. Это касается

**Если сторонний подрядчик сможет предложить более выгодные условия, чем наши сервисные подразделения, то заказ может быть отдан на аутсорсинг. Ведь задача компании — снизить себестоимость добычи**

и нефтяного сервиса. Если сторонний подрядчик сможет предложить более выгодные условия, чем наши сервисные подразде-

**Для условий Башкирии вполне достаточно технологий и оборудования, которыми владеют сервисные предприятия «Башнефти». Тем более что опыта им не занимать...**

ления, то заказ может быть отдан на аутсорсинг. Ведь задача компании — снизить себестоимость добычи.

**Ред.:** Сколь сильно, на ваш взгляд, Россия уступает иностранным компаниям в технологиях и оборудовании строительства и ремонта скважин?

**В.С.:** Многое зависит от региона, где нужно бурить. Для условий Башкирии — для нашего геологического разреза, наших глубин, наших коллекторов, наших дебитов — вполне достаточно технологий и оборудования, которыми владеют сервисные предприятия «Башнефти». Тем более что опыта им не занимать.

В Западной и, особенно, в Восточной Сибири условия другие — там нужны другие технологии и станки. И здесь нередко бывает выгоднее использовать импортную технику, а где-то и привлечь зарубежных подрядчиков. Хотя я не вижу четких границ: специализированные сервисные предприятия вне зависимости от

своей прописки — в России или за рубежом — используют как импортные, так и российские технологии и оборудование. Это вопрос экономической эффективности.

«Башнефть», например, все потребности добычи обеспечивает своим сервисом, но для проведения ГРП привлекает через тендер компанию «ПетроАльянс» — дочернее предприятие Schlumberger. Создавать собственный флот ГРП при наших объемах пока нецелесообразно. А «ПетроАльянс», используя передовые технологии, гарантирует нам качество при сопоставимой с конкурентами стоимости услуг. ■



# КАЛЕНДАРЬ

www.mioege.ru

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНФЕРЕНЦИИ ПО НЕФТИ И ГАЗУ

# 2010 • 2011

**125** ЛЕТ ПРОМЫШЛЕННОЙ ДОБЫЧЕ НЕФТИ В УЗБЕКИСТАНЕ



14-я УЗБЕКИСТАНСКАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
И КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ»

**11 — 13 мая 2010**  
Ташкент, Узбекистан



5-я КАЗАХСТАНСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ  
ВЫСТАВКА «НЕФТЬ, ГАЗ,  
ИНФРАСТРУКТУРА МАНГИСТАУ»

**2 — 4 ноября 2010**  
Актау, Казахстан



17-я АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
И КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ КАСПИЯ»

**1 — 4 июня 2010**  
Баку, Азербайджан



2-я КАЗАХСТАНСКАЯ  
РЕГИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
ПО НЕФТЕГАЗОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ

**2 — 3 ноября 2010**  
Актау, Казахстан



МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ВЫСТАВКА «НЕФТЕГАЗ 2010»,  
ПАВИЛЬОН ITE

**21 — 25 июня 2010**  
Москва, Россия



15-я МЕЖДУНАРОДНАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ  
«НЕФТЬ И ГАЗ ТУРКМЕНИСТАНА»

**17 — 19 ноября 2010**  
Ашхабад, Туркменистан



8-й РОССИЙСКИЙ  
НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС  
В РАМКАХ ВЫСТАВКИ «НЕФТЕГАЗ 2010»

**22 — 24 июня 2010**  
Москва, Россия



10-я ТУРЕЦКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ  
«НЕФТЬ И ГАЗ»

**16 — 17 марта 2011**  
Анкара, Турция



18-я КАЗАХСТАНСКАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
И КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ»

**5 — 8 октября 2010**  
Алматы, Казахстан



15-я УЗБЕКИСТАНСКАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И  
КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ»

**17 — 19 мая 2011**  
Ташкент, Узбекистан



**NEW**  
**PETROTECH  
2010**

9-я МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ВЫСТАВКА И  
КОНФЕРЕНЦИЯ

**31 октября — 3 ноября 2010**  
Нью Дели, Индия



18-я АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И  
КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ КАСПИЯ»

**7 — 10 июня 2011**  
Баку, Азербайджан

## ОРГАНИЗАТОРЫ

ITE LLC МОСКВА  
Тел.: +7 (495) 935 7350  
+7 (495) 788 5585  
oil-gas@ite-expo.ru



ITE GROUP PLC  
Тел.: +44(0) 207 596 5000  
oilgas@ite-exhibitions.com

