

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Уровень развития техники и технологии в нефтегазовой промышленности постоянно совершенствуется, усложняются системы принятия решений, возникают новые условия ведения работ, связанные как с необходимостью развертывания компаний на малоосвоенных территориях, так и стремлением максимально увеличить объемы добычи нефти и газа на уже эксплуатируемых месторождениях. За прошедшие три десятка лет, с момента начала перехода страны на новые экономические условия хозяйствования, произошли серьезные изменения в организации работы буровиков и промысловиков в сегменте, который нынче называется «нефтесервис». В прежней экономике в состав управлений буровых работ (УБР), нефтегазодобывающих управлений (НГДУ/НПУ) входили цеха и бригады по капитальному/подземному/текущему ремонту скважин, подразделения, которые на профессиональном слэнге буровики и промысловики называли «каротажники», «тампоначники», «вышкомонтажники» и т.д.

В 1990-е гг. акционирование нефтегазовых компаний сопровождалось процессом дистанцирования и освобождения от подразделений, которые часто называли непрофильными, не приносящими прямых доходов. К ним, помимо учкомбинатов (учебные комбинаты по «доводке» выпускников нефтегазовых ПТУ и техникумов до требуемого уровня подготовки именно для нужд данного предприятия), относились и указанные выше цеха и бригады. В результате, спустя некоторое время, на нефтегазовом «пространстве» появились зарубежные компании и российские экономические субъекты, предлагавшие комплекс услуг для буровиков и промысловиков (КРС/ТРС, ПВР, ГРП, ГНКТ, ОПЗ и т.д.). Нефтегазовые компании (за исключением нескольких) были вынуждены пользоваться их услугами, поскольку другой альтернативы попросту не было.

Необходимость в закупке услуг ставит перед компаниями задачу подготовки специалистов, которые бы были способны не только участвовать в самой закупочной процедуре (тендеры, лотирование, бюджетирование и др.), но и понимать для чего, для каких производств, с какой целью буровикам и промысловикам нужен заказываемый нефтесервис. Таким образом, если «в прошлой экономике» работы выполнялись своими силами, то «в сегодняшней экономике» требуется обращение к сторонним организациям. Такая организация работы безусловно ведет к росту издержек,

поскольку «в прошлой экономике» работа собственных подразделений оценивалась в денежном выражении на основании имевшихся внутренних преискурантов, инструкций и руководств, а «в сегодняшней экономике» расценки совсем другие. «В прошлой экономике» проплаты за произведенную работу представляли собой «перемещение денег внутри логистической системы», а «в сегодняшней» - средства уходят «за пределы логистической системы». Кроме того, как видим, необходимо готовить специалистов, которые бы разбирались и в технических, и в экономических вопросах.

Предлагаемый курс-конспект лекций изложен в трех главах.

В первой главе рассматриваются некоторые аспекты развития мирового и российского нефтегазового хозяйства. Представлены данные о мировых запасах нефти, о мировой торговле нефтью, некоторые аспекты функционирования нефтяного рынка и его структура в контексте основных групп участников, играющих ключевую роль в мировом нефтегазовом бизнесе. Рассматриваются основные маршруты движения нефтяного сырья в рамках международной торговли.

Отдельный параграф посвящен положению, складывающемуся на российском рынке нефти, указываются ресурсы и запасы углеводородного сырья по крупнейшим месторождениям, расположенным в Западной и Восточной Сибири, в Арктической зоне, ресурсная база некоторых крупнейших российских компаний. Затрагиваются отдельные прогнозные позиции.

Исходя из того, что в издании рассматриваются услуги, логично было представить материал, касающийся основных принципов торговли услугами, предусмотренными в Генеральном соглашении по торговле услугами, составляющим правовую базу регулирования торговли услугами в рамках ВТО. Автор полагает, что поскольку компании осуществляют закупки услуг для нефтегазового сектора, то специалисты обязательно должны учитывать и эту специфику международных экономических отношений.

Вторая глава начинается с изложения наиболее важных моментов, связанных с нефтеотдачей пласта. Логика демонстрации данной темы сводится к необходимости понимания того, что закупаемые компанией услуги по ремонту скважин, зарезке боковых стволов, обработки призабойной зоны и др. направлены на то, чтобы увеличить нефтеотдачу пласта. Читатель имеет возможность ознакомиться с методами увеличения нефтеотдачи. Далее в главе представлен краткий анализ развития

нефтесервиса в России. Графический материал дает возможность ознакомиться, проанализировать и запомнить различные показатели, характеризующие указанный рынок.

Отдельный параграф отводится субъектам рынка нефтесервиса. Автор рассматривает три группы компаний, представленных на российском рынке – зарубежные компании, российские независимые компании и сервисные компании, действующие в рамках ВИНК. Этот параграф по объему крупный, насыщенный специальной информацией об основных сферах деятельности. Наиболее подробно представлены три зарубежных ведущих компании. В принципе после ознакомления с их профилем закрепляется понимание того, чем именно занимаются нефтесервисные фирмы, какими операциями, как называются новые внедряемые технологии. Читатель найдет и некоторые важные детали деятельности российских сервисных компаний. Представлены вкратце две методики по определению наиболее эффективных компаний, что помогает заказчику сделать правильный выбор.

Третья глава носит технический характер: представлено описание пяти часто используемых операций. Это геофизические исследования скважин (ГИС), капитальный и текущий ремонт скважин (КРС/ТРС), гидроразрыв пласта (ГРП), прострелочно-взрывные работы (ПВР), гибкие насосно-компрессорные трубы (ГНКТ). Материалы данных разделов носят описательный характер и изложены в доступной форме, что вполне удобно для первичного ознакомления.

В качестве источников использовались существующие статистические базы данных, официальные сайты нефтегазовых компаний, целый ряд публикаций, указанных в списках использованной литературы.