Зайков Д.Л.

Ханты-Мансийское представительство,

г. Ханты-Мансийск

[ZaykovDL@gmail.com](mailto:ZaykovDL@gmail.com)

**Расцвет бурового супервайзинга в условиях раздельного сервиса**

Прогресс, неукоснительно идущий вперед, и все более жесткие законы рынка заставили ведущие нефтяные компании совершенствовать технологии и оптимизировать расходы. В первую очередь это затронуло сектор «upstream», в частности самый капиталоемкий сегмент – строительство скважин, на долю которого приходится почти половина инвестиций, предназначенных на реализацию проектов.

В итоге российский рынок освоил такую форму организации строительства, широко применяемую в международной практике, как раздельный сервис. Некоторые инновационные предприятия, такие как ОАО «ТНК-BP» и ОАО «Газпром нефть», были одними из первых, кому удалось это реализовать. Если раньше заказ полностью доверялся «под ключ» одному подрядчику, то сейчас тендерные лоты разделены по более меньшим подрядам. В отличие от строительства скважин «под ключ», когда у генерального подряда возникал соблазн на чём-то сэкономить в ущерб качеству, теперь каждый из подрядчиков несёт ответственность за свой фронт работ.

Разделение сервиса положительно сказалось и на сроках строительства скважин, и на внедрении новых технологий. Способствовали этому прямые контакты со всеми подрядчиками, прямой контроль за их действиями, прямое управление со стороны сервисной службы Заказчика, специалисты которой сами выбирали требования по оборудованию и технологиям, не отдавая это на откуп подрядным организациям.

Огромный вклад во всем этом произвел принципиально более качественный супервайзинг, превосходящий прежний уровень при генеральном подряде буровых компаний. Теперь супервайзер стал играть ключевую роль в четкой координации всей работы на буровом объекте. Раньше работы производились из принципа «как это сделать легчайшим путем». Сейчас все операции осуществляются в четком соответствии плану работ и мероприятиям, рационально и технологически верно, ибо исказить информацию Заказчику стало сложнее. Это произошло не только вследствие создания сервисной службы Заказчика, но и благодаря большому потоку информации со всех подрядных сервисов. Разрушение закоренелых стереотипов повысило качество работ по всем аспектам. Супервайзер стал центром стыковки предложенных проектных технологий и реальных фактических условий. Это позволило воплотить в жизнь некоторые сложные, но целесообразные и технологически более верные решения.

Кардинально новый уровень разносторонней технической грамотности, знание многих тонкостей технологий создали из бурового супервайзера этакого безупречного «универсального солдата» который воплотил в себе все самое лучшее из мира практического опыта и сферы проектных решений. Плодородная почва молодых инженеров усилила этот эффект многократно. Передовые супервайзинговые компании, которые заботятся о своем будущем, стали уделять этому аспекту особое внимание.

В ближайшем будущем, которое не заставит себя долго ждать, мы получим целое поколение, превосходящее другие по многим параметрам и не имеющее аналогов до этого времени.

**Литература**

1. Кульчицкий В.В. 20 лет развития российского супервайзинга. Москва: Нефтяное хозяйство № 2, 2013, С. 58-59.
2. Нобатова М. Формула бурения ТНК ВР: в поисках баланса экономики и технологий. Москва: Нефтегазовая вертикаль № 20, 2011, С. 58-68.
3. Кульчицкий В.В. Повышение роли супервайзера при управлении процессом строительства скважин и ЗБС в условиях раздельного сервиса. Материалы 9-ой корпоративной конференции по снижению аварийности при строительстве скважин и ЗБС в ОАО «НК «Роснефть».
4. Исмаилов Н. Компания не планирует снижать объем инвестиций. Томск: Сырьевой блок, от 19.06.2012
5. Анисимова С.В. Эффект управленческого «ноу-хау». Томск: Недра Сибири, от 28.05.2012.