

В интересах российских недропользователей

Организационно-производственная структура освоения месторождений твердых полезных ископаемых меняется во всем мире. Недропользователи предпочитают передавать на аутсорсинг горный сервис, сосредотачиваясь на собственно добыче. В этих условиях сервисные компании стараются перестроить свой бизнес в интересах заказчиков — горнодобывающих компаний.

— промышленность —

ТРУДНЫЕ РЕСУРСЫ

Горнодобывающий сектор мировой экономики находится на подъеме. Эксперты отмечают рост доходности работающих в отрасли компаний и предполагают, что этот благоприятный тренд сохранится в ближайшей перспективе. Потребность в твердых полезных ископаемых (ТПИ) растет. Например, в России готовится новая программа развития угольной отрасли. По предварительным данным, она предполагает увеличение добычи угля с нынешних 440 млн т в год до как минимум 550 млн т к 2035 году. При этом сами добывающие компании говорят о реальной возможности значительно превысить и этот показатель.

С другой стороны, происходящие изменения в структуре глобального производства приводят к резкому росту потребности промышленности в целом ряде металлов. Например, лишь на одном заводе компании Tesla планируется в год выпускать больше литий-ионных аккумуляторов, чем уже было произведено в мире. Еще более амбициозными выглядят планы Китая. Это дало основание аналитикам Deloitte предположить, что к 2030 году спрос на литий может вырасти в два-три раза. Кроме того, поскольку при производстве электромобилей меди будет использоваться в четыре раза больше, чем при производстве автомобилей с двигателем внутреннего сгорания, прогнозируется рост спроса и на этот металл. Кратное увеличение спроса на аккумуляторный графит ожидается в ближайшее время, а дефицит кобальта на мировом рынке — уже свершившийся факт.

Но рост потребности промышленности в продукции горнодобывающей отрасли, который стимулирует разработку месторождений, — это лишь одна сторона медали. Добыча ТПИ становится для недропользователей все более трудным и затратным делом. В числе главных проблем специалисты Ernst & Young называют усложнение горных работ, необходимость использования новых технологий, изменение структуры рабочей силы. Усложнение горных работ, в

Более **750 млн руб.** составляют ежегодные инвестиции в приобретение оборудования

частности, обусловлено истощением низкозатратных добывающих активов. Издержки растут по мере увеличения глубины ведения работ и ухудшения качества руды. Эти факторы негативно сказываются на себестоимости продукции. Состояние запасов ТПИ привело к тому, что в США уже всерьез говорят о необходимости геологоразведки на ближайших к Земле астероидах.

В то время, когда традиционные модели горнодобывающей отрасли становятся менее эффективными, ее участники приходят к пониманию того, что успеха можно достигнуть лишь при условии изменения методов ведения бизнеса. Снижения себестоимости можно добиться, привлекая к работе на месторождениях отраслевые сервисные компании. Речь идет о геологоразведке, буровзрывных работах, переработке горной массы, транспортировке грузов. Участие в проектах компаний полного цикла позволяет недропользователям добиться серьезной экономии на основных направлениях работ.

«ОГК Групп» учитывает этот тренд и идет навстречу запросам горнодобывающего бизнеса. На российском рынке она стала первой и пока единственной сервисной компанией полного цикла. Группа объединила геолого- и геологоразведочное бурение как с поверхности, так и с подземных горных выработок, буровзрывные работы, шахтопроходку, экскавацию и транспортировку горной массы.

ГОРНЫЙ СЕРВИС «ПОД КЛЮЧ»

АО «ОГК Групп» было создано сравнительно недавно — в 2012 году. Компания объединила ведущие отечественные предприятия в области геологоразведочного бурения. Она начала с организации и проведения буровых работ на месторождениях твердых полезных ископаемых, последовательно развивая это направление, инвестируя в техническую модернизацию и придерживаясь высоких стандартов качества предоставляемых услуг.

«ОГК Групп» всегда отличался качественным подходом к своему делу — соблюдение сроков выполнения проекта, четкая организация производства, профессионализм. Эти факторы выделяют компанию среди конкурентов и способствуют ее развитию.

Со временем в структуре «ОГК Групп» появились новые востребованные сервисы для горнодобывающих компаний. За восемь лет компания трансформировалась в многопрофильный холдинг в горнодобывающей отрасли.

Важным этапом расширения сферы деятельности группы стало вхождение в ее состав российской горнопромышленной сервисной компании ДЭТРА. В результате сделки в работе «ОГК Групп» появились такие направления, как экскавация и транспортировка горной массы карьерной техникой, подземные горно-капитальные и горно-подготовительные работы, эксплуатационное РС-бурение.

«Приобретая долю в компании ДЭТРА, название которой состоит из первых букв в словах «Добыча», «Экскавация» и «Транспортировка», мы замкнули цепочку предоставляемых услуг. Таким образом, теперь можем выступать в роли генподрядчика, который начинает работать на месторождениях ТПИ с «поля», выполняя поисково-разведочные работы, и вплоть до отгрузки готовой продукции в порты или на железнодорожные станции. Для этого мы имеем все надлежащие компетенции», — отметил генеральный директор «ОГК Групп» Анатолий Пак.

Сегодня в составе АО «ОГК Групп» работают ДЭТРА, Хабаровское, Бурятское и Армянское геологоразведочные предприятия, «ОГК БВР», транспортная компания «ОГК Логистик», а также «Торговый дом ОГК» и «ОГК Машинерия». На счету группы в общей сложности более 50 проектов в 27 регионах России от Воронежской области до Чукотки, а также в Армении, Казахстане, Узбекистане. Клиентами «ОГК Групп» являются крупнейшие работающие в Российской Федерации недропользователи. В их числе «Полиметалл», «Полюс», «Нордголд», ЕВРАЗ, ЕМСО, «Норникель», НОВАТЭК, «Золото Камчатки», «Миллхаус», «Русская медная компания».

Стратегия развития «ОГК Групп» позволила ей по итогам 2017 года стать единственной российской сер-



Бурение технологических скважин под взрыв

висной компанией, вошедшей в топ-12 буровых компаний мира, специализирующихся на колонковом бурении. Группа стала девятой по количеству буровых станков (на тот период 67 единиц) на мировом рынке алмазного бурения.

За годы работы компании было пробурено в общей сложности 6,35 млн пог. м (в том числе на открытых участках в труднодоступных районах Крайнего Севера), взорвано более 104 млн куб. м горной массы. Сегодня в рядах ее сотрудников 1,26 тыс. специалистов.

ВСЕ ПЛЮСЫ АУТСОРСИНГА

Опыт партнерской работы «ОГК Групп» с российскими недропользователями наглядно подтверждает эффективность аутсорсинга в горнодобывающей отрасли. Компаниям, непосредственно ведущим добычу ТПИ, для снижения себестоимости работ выгодно передавать часть работ генеральному подрядчику. Прежде всего потому, что подобные специализированные подрядные организации обладают современной техникой и располагают хорошо подготовленными, высококвалифицированными специалистами.

Кроме того, привлечение независимых компаний компенсирует нехватку собственных ресурсов. Например, если недропользователям нужно наращивать добычу на сравнительно короткий срок, им нет экономического смысла приобретать новую технику — она будет простаивать после завершения проекта. Привлечение сервисной компании, уже располагающей такой техникой и способной перебросить ее с одного объекта на другой, является более целесообразным.

Преимущество аутсорсинга объясняется рядом факторов. Подрядчик, как правило, ведет несколько проектов. Это позволяет ему приобретать

в больших объемах технику, товарно-материальные ценности, инструмент, запчасти и др. Подобная экономия заметно снижает стоимость единицы продукции. Чтобы быть конкурентными, сервисные компании тщательно следят за своей эффективностью и себестоимостью.

Наличие более квалифицированного персонала и современной техники увеличивает выработку и дает возможностькратно нарастить объе-

3,5 года — средний возраст оборудования в парке



Экскавация и транспортировка горной массы

мы в случае необходимости. Согласно проведенным исследованиям, на одного сотрудника сервисной компании за год приходится примерно в полтора-два раза больше пробуренных метров, чем на сотрудника добывающего предприятия.

Например, с 2015 года «ОГК Групп» приступила к керновому бурению из подземных горных выра-

боток в объеме 3 тыс. пог. м на одном из месторождений. Спустя полгода после начала работ заказчик принял решение передать все разведочные работы из подземных горных выработок на аутсорсинг, потому что это было быстрее, экономически выгоднее, а также снимало дополнительную административную нагрузку по координации взаимодействия, контролю всех подрядчиков, заключению многочисленных договоров с ключевым менеджментом компании-заказчика.

Привлечение «ОГК Групп» в качестве независимого подрядчика для выполнения буровзрывных работ на одном из месторождений Дальнего Востока позволило сократить сто-

пли генподрядчика всю административную нагрузку.

Передача сервисной компании на аутсорсинг всего комплекса горных работ — крайне важное и ответственное решение. Очевидно, что таким партнером для недропользователя может стать только компания с незапятнанной репутацией, имеющая всю необходимую технику, давно работающая на рынке и демонстрирующая финансовую устойчивость.

С 2012 года входящая в состав «ОГК Групп» компания ДЭТРА выступает подрядчиком на золотосебряном месторождении в Чукотском автономном округе. Она начала работу на объекте с выполнения бурения под взрыв и эксплуатационной разведки методом РС с использованием станка Atlas Copco ROC D65RC. После пяти лет успешного сотрудничества компания доверили полный цикл горных работ в отдельном карьере. Теперь она занимается здесь буровзрывными работами, экскавацией и транспортировкой горной массы.

Другой пример успешной работы «ОГК Групп» в качестве генподрядчика — освоение угольного месторождения в Сахалинской области. Сотрудничество с горнодобывающей компанией продолжается на острове более трех лет. В год объем буровзрывных работ в среднем составляет более 30 млн куб. м. В июне этого года впервые была преодолена отметка 5 млн куб. м взорванной горной массы в месяц. Ожидается, что во втором полугодии «ОГК БВР» повысит ежемесячную выработку до 6 млн куб. м. В целом в планах до конца 2019 года увеличить объем БВР до 50 млн куб. м.

8 лет на рынке горно-сервисных услуг России и СНГ

Другая структура «ОГК Групп» — «ОГК Логистик» — занимается на этом же месторождении транспортировкой добытого угля в морские порты. В 2018 году было перевезено 1,5 млн т угля. До конца этого года «ОГК Логистик» планирует втрое нарастить объем этих перевозок. Для решения этой задачи потребовалось увеличить инвестиции до 740 млн руб. Было приобретено 76 самосвалов, созданы две собственные производственные базы, а численность персонала увеличена до 400 человек.

Современные условия вынуждают недропользователей задумываться о способах повышения эффективности горной добычи. Одни предпочитают знакомые стратегии. Другие выбирают альтернативу, которая позволяет экономить одновременно с увеличением производительности, упростить управление текущей операционной деятельностью, спланировать затраты на несколько лет вперед. Опыт крупных компаний-недропользователей показал, что альтернативный подход себя оправдывает.



Буровзрывные работы на угольном месторождении