

Продолжая традиции исследователей недр...



Алексей Кукобников:

«В любом деле нужно держать марку»

Для того чтобы успешно реализовать бизнес-проект, нужны как минимум три важные составляющие: грамотная стратегия, сильная команда и эффективное управление. Яркий пример ЗАО «ПГО «Тюменьгеология». Вот уже на протяжении 4 лет компания стабильно увеличивает свой портфель заказов и расширяет географию сотрудничества. О том, как предприятию удастся наращивать объемы работ, браться за самые трудоемкие проекты и успешно реализовывать их, рассказал генеральный директор ЗАО «ПГО «Тюменьгеология» Алексей Кукобников.

— Алексей Витальевич, вы возглавили «Тюменьгеологию» в 2011 году. С чего начали и как удалось вывести предприятие на новый уровень?

— Рынок нефтегазосервисных услуг в России достаточно развитый. Услуги недропользователям оказывают сотни фирм. У многих уже сложились длительные партнерские отношения. Зайти на этот рынок и сразу получить весомый портфель заказов — невозможно. Поскольку ни одна добывающая компания не решится на смену подрядчика, не убедившись в его профессионализме и стабильности работы. Формирование сильной, грамотной команды стало моей первоочередной задачей. В короткий период времени мне удалось привлечь в «Тюменьгеологию» специалистов с большим опытом работы в нефтегазовой отрасли, настоящих знатоков своего дела. Следующим шагом стала наработка базы потенциальных заказчиков и активное участие в тендерных компаниях. Мы достойно заявили о себе, и результат не заставил ждать — всего за 4 года объем работ вырос на 400%.

— Рынок сейчас переживает не самые легкие времена. Как вам удается вопреки складывающейся тенденции получать новые заказы и развиваться?

— При выполнении любого заказа наша главная цель — обеспечить качество.

Для нас контракт не просто перечень работ, это подтверждение наших профессиональных компетенций. Выполнить все договорные обязательства, которые мы на себя приняли, — это дело чести. Нужно держать марку, даже если потребуются пойти на какие-то нестандартные решения. Мы заключали контракты, мало рентабельные с точки зрения получения прибыли, но выполняли их на самом высоком уровне, демонстрируя тем самым наши возможности заказчику. Репутация надежного подрядчика, своевременно и качественно выполняющего свои обязательства, —

У НАШЕЙ КОМПАНИИ СТАЛО ХОРОШЕЙ ТРАДИЦИЕЙ ЕЖЕГОДНО УВЕЛИЧИВАТЬ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА

это то, к чему мы стремились и достигли в относительно сжатые сроки. У нас нет дефицита заказов, ежегодно мы выходим на новые тендеры, успешно выигрываем их, а также продлеваем уже заключенные договоры с нашими постоянными партнерами.

— С какими результатами закончили 2014 год?

— У нашей компании стало хорошей традицией ежегодно увеличивать объем производства. Высокие показатели достигаются благодаря расширению гео-

графии сотрудничества и запуску новых направлений развития бизнеса. Иначе нельзя. Предприятие должно выходить на новые горизонты. Новые проекты — это новые задачи, которые нашей команде интересно решать. Я как руководитель вижу в этом основную свою роль — генерировать новые идеи, ставить амбициозные цели перед сотрудниками, чтобы предприятие не просто стабильно работало и приносило прибыль, но и развивалось. Уже сейчас в числе наших постоянных партнеров крупнейшие недропользователи: «Газпром», «НОВАТЭК», «Роснефть», практически все

дочерние предприятия и подразделения от Оренбурга до Якутии. Но это еще не предел. Расширяя географию сотрудничества, мы стремимся выходить на масштабные проекты, реализующиеся в энергетической отрасли. Это сфера наших профессиональных интересов. В настоящее время изучаем спрос на наши услуги в ближнем, а в перспективе готовы работать и в дальнем зарубежье.

— Какой бы проект вы выделили с точки зрения масштабности задач?

— В этом году мы продолжили рабо-



тать с «НОВАТЭКом» по освоению Южно-Тамбейского газоконденсатного месторождения на Ямале. Оно входит в грандиозный проект «Ямал СПГ». Месторождение состоит из пяти газовых пластов неглубокого залегания и 37 газоконденсатных пластов глубокого залегания. Глубина залежей варьирует от 900 до 2850 м.

— *Какая роль в реализации проекта «Ямал СПГ» отведена «Тюменьгеологии»?*

— Мы выполняем один из ключевых блоков — исследуем скважины, а именно определяем их потенциал: на какое количество углеводородов недропользователь в перспективе может рассчитывать. То есть фактически оцениваем перспективность реализации одного из масштабных российских проектов. Он предусматривает бурение около 200 скважин на 19 кустовых площадках, строительство газосборных сетей, мощностей по подготовке газа и завода по его сжижению. В настоящее время на Ямале ведется активное возведение морского порта в поселке Сабетта, предназначенного для обеспечения перевалки углеводородного сырья Южно-Тамбейского газоконденсатного

месторождения и поставок природного газа, нефти и газового конденсата морским транспортом в страны Западной Европы, Северной и Южной Америки и страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Это позволит существенно снизить транспортные издержки и выполнить поставленную правительством РФ задачу — наладить реализацию газа альтернативным методом. Проект предполагает обустройство канала протяженностью 48,9 км, ледозащитные сооружения, якорные стоянки, организацию системы управления движением судов, навигацию для мореплавателей, пункт пропуска через границу. Это по-настоящему грандиозная стройка. На таких объектах интересно работать.

— *Какие новые направления запустили в 2014 году?*

— Кроме оказания услуг по исследованию скважин начали заниматься их освоением. Мы полностью взяли на себя этот блок. Он включает вывод скважины на режим, очищение от примесей, проведение ряда подготовительных работ. Второе новое перспективное направление — исследование эксплуатационного фонда. Мы давно имели представление о данном виде работ, но не решались его

запускать, не проработав детально алгоритм действий. В силу специфики данные исследования требуют четкой логистики. Сейчас мы постепенно выходим на такие контракты. В том числе на южные территории нашей большой Тюменской области. На наш взгляд, именно мы должны работать с недропользователями, зарегистрированными в нашем регионе, нежели компании из более отдаленных территорий. Это конструктивный подход к освоению недр нашего региона.

— *Сервисные компании часто сетуют на то, что не хватает средств на техническое переоснащение. Как часто вам удается обновлять свою материально-техническую базу?*

— Такая ситуация действительно имеет место быть. Оборотных денег нефтесервисным предприятиям катастрофически не хватает. С 2008 года недропользователи перешли на оплату услуг не ранее 60–90 дней, но эта тема уже набилась оскомину. Да, действительно в течение полугода, от начала работ до подписания акта об их выполнении, предприятие живет за счет собственных оборотных средств.

Это непростое состояние, но мы профессионалы и научились просчитывать риски. Более того, грамотно выстроенный производственный процесс позволяет нам пережить трудный период, не привлекая заемных средств или вливаний от акционеров. При этом все финансовые обязательства перед государством и сотрудниками предприятия выполняются в полном объеме и своевременно. Это безоговорочно. Сотрудники четко знают, в какие сроки они получают свою заработную плату и в каком объеме. Что же касается самого технического переоснащения, мы постоянно отслеживаем наиболее интересные заказы в плане применимого оборудования и оперативно реагируем на эти запросы. То есть фактически выстраиваем работу исходя из

профессиональный уровень, профильное образование сотрудника. Вторая важная составляющая — опыт работы, знание специфики тех или иных регионов, структуры запасов. Такие специалисты успешно вливаются в наш коллектив, выходят на проекты, под новым углом смотрят на решение тех или иных производственных задач.

— *Охотно ли принимаете на работу молодых специалистов?*

— Ротация кадров необходима. Более зрелые и опытные сотрудники должны передавать свои знания подрастающему поколению. Это наш задел на будущее. Поэтому, конечно, мы принимаем на работу молодых амбициозных ребят, которые стремятся достичь высокого профессионального роста.

В СИЛУ СКЛАДЫВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА — ПРЕЖДЕ ВСЕГО СОХРАНИТЬ НАБРАННЫЕ ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

прямых потребностей заказчика, что позволяет нам быть в тренде и повышать качество оказываемых услуг.

— *Сколько на сегодняшний день работает сотрудников?*

— Предприятие стабильно и уверенно развивается. Каждый год наши ряды пополняют новые сотрудники. На сегодняшний день коллектив насчитывает более 70 специалистов. Одновременно на разных объектах у нас работают от 9 до 11 бригад. Только единицы компаний могут себе позволить такую высокую концентрацию работ на промыслах. На предприятии созданы комфортные условия труда: достойная заработная плата, которая позволяет быть уверенным в завтрашнем дне. Но самое главное, наши специалисты — это команда единомышленников, для которых возможность реализации своего профессионального потенциала стоит на первом месте.

— *Главное кредо предприятия: держать марку. Какие требования предъявляете к сотрудникам?*

— Еще одним нашим конкурентным преимуществом является то, что мы можем работать с любым фондом скважин: будь то газовые, газоконденсатные, нефтяные, с низкими или высокими дебитами, парафинowymi отложениями и т.п. Соответственно при приеме на работу в первую очередь учитываются

Свой карьерный путь они начинают с рабочих специальностей. Под чутким руководством более опытных и взрослых сотрудников развиваются, поднимаются по карьерной лестнице. Руководитель того или иного направления будет эффективен только в том случае, если он прошел весь путь — от рядового специалиста до этой руководящей должности — сам.

— *Запуск новых производственных направлений — это и новые возможности, и риски одновременно. Что позволяет вам быть уверенным в принимаемом решении?*

— Выполняя тот или иной заказ, мы так или иначе видим, какие работы выполняют для недропользователя другие компании, какую производственную нишу они занимают. Если у нас появляется интерес к тому или иному направлению, мы оцениваем свои технические возможности, уровень компетенций и принимаем решение, беремся за него или нет? Когда все риски просчитаны, принцип работы понятен, определен потенциальный перечень заказов, предложение выносится на совет акционеров. Как правило, наши инициативы получают одобрение, поскольку мы подтверждаем свой профессионализм, увеличивая ежегодный портфель заказов.

— *Видно, что вам не свойственно наблюдать за процессом работы со*

стороны. Это так?

— В бизнесе каждое действие нужно просчитывать на несколько шагов вперед. Я привык, что называется, держать руку на пульсе и быть в курсе всех происходящих процессов, будь то экономические вопросы или технические. На мой взгляд, от степени погруженности руководителя в жизнь предприятия зависит многое. И дело не том, сколько времени ты проводишь на рабочем месте, а в том, насколько владеешь ситуацией.

— *Какие планы и задачи ставите перед коллективом на следующий год?*

— В силу складывающейся экономической ситуации основная задача — прежде всего сохранить набранные темпы развития производства. Вторая важная задача — по возможности увеличить годовой оборот на 20–30% по отношению к предыдущему году. Пока нам это удастся. В 2015 году мы также намерены продолжить развитие новых направлений. Расширение возможностей предприятий — одна из стратегических задач, это позволит нам сохранить трендежегодного увеличения портфеля заказов и выручки.

— *Что бы вы пожелали коллегам и партнерам по бизнесу в наступившем году?*

— Прежде всего, конечно, желаю всем здоровья и удачи. В любом бизнесе, да и в жизни, эти вещи крайне важны. Коллектив хотелось бы поблагодарить за успешную работу в уходящем году и пожелать не менее активной деятельности в наступившем. Партнерам по отрасли желаю развития бизнеса, осуществления всех намеченных задач и планов, поменьше препятствующих факторов на пути их достижения.



ЗАО «ПГО «Тюменьгеология»
625013, Россия, г. Тюмень,
ул. Пермьякова, 1, стр.5
e-mail: tumgeo@ingeos.ru
www.tyumengeologiya.ru