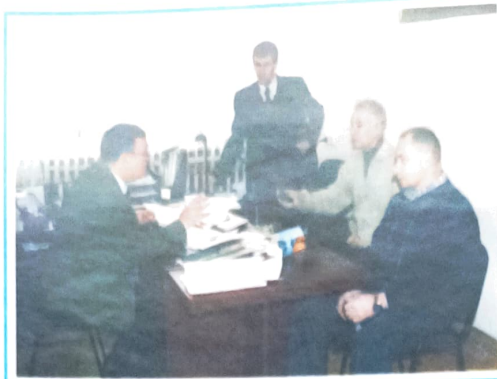




ИНТЕРВЬЮ руководителя
Дирекции Разведочных Работ
В. И. СПИЦЫНА
главному редактору журнала
«Приборы и системы
разведочной геофизики»
П. А. ТУРЛОВУ

Экономика прежде всего

Т. Меня интересует цель создания Дирекции разведочных работ (ДРР) и как это структурное подразделение влияет на жизнь организации в целом.

С. Влияет и очень серьезно. Основная цель преобразования производственного отдела в ДРР заключалась в том, чтобы придать этому подразделению большую самостоятельность - начиная с подбора кадров и кончая решением вопросов, касающихся реновации оборудования и мотивации труда. Сегодня, поскольку организационно мы практически являемся самостоятельными, то сами занимаемся ремонтом оборудования, обеспечением бытовых условий проживания, сами определяем необходимость приобретения оборудования, которое нам требуется для того, чтобы освоить новые технологии. В том числе, мы занимаемся всякими эксклюзивными технологиями, которые приходится использовать в тех условиях, где стандартные методы и технологии просто не подходят. Итак, основная идея была - побольше самостоятельности. Это не означает, что это автономное подразделение, которое само распоряжается финансовыми средствами. Этого нет. Есть структура, которая в достаточной степени самостоятельно обеспечивается кадрами, оборудованием, бытовой инфраструктурой и занимается освоением новых технологий.

Т. Ну и как Вы теперь оцениваете это преобразование? Получилось, что хотелось?

С. В принципе, да. Получилось.

Т. Производительность поднялась?

С. Да, поднялась производительность. Достаточно сказать, что самым удачным годом за все время существования «Саратовнефтегеофизика» по физическим объемам был у нас прошлый - 2004 год. Было сделано в условиях 2D километрах порядка 2800.

Т. А какая была производительность до преобразования?

С. В свое время, когда у нас работало порядка 7-9 партий, до 2000 км доходило редко. А сейчас работают 2 партии. Они вахтовые и в них работают по два отряда. Каждый отряд через 15 дней меняется. Получается конвейер. Эта вахта появилась у нас после того, как образовалась ДРР. И связано это с тем, что мы столкнулись с ситуацией, когда из-за дороговизны оборудования мы не могли закупить его в достаточном количестве для всех партий, не работающих вахтовым методом, и надо было обеспечить максимальный коэффициент использования оборудования. Этот коэффициент можно было повысить за счет использования оборудования в течение всех 30 дней месяца. Если раньше у нас

оборудование работало в течение 20 дней, а затем в течение 10 дней партия стояла из-за выходных, то теперь такого нет. У нас практически все 30 дней оборудование задействовано в производстве. Естественно, здесь мы сэкономили. Нам не нужно было докупать оборудование, а сейчас оборудование, на котором мы работаем, стоит очень дорого. Вот это и есть одна из наших инициатив, которая существенно изменила производительность. А в 2005 году мы уже за 9 месяцев отработали те же самые 2800 км.

Т. Да, действительно, повышение производительности ошутимое.

С. Да, повышение производительности наших работ партии. Т.е. главная задача - сделать равномерную работу, а раз равномерная работа, то и качество не страдает, поскольку нет штурмовщины, нет простоев.

Т. Понятно. Такие вахтовые методы, по-видимому, используются и в других организациях?

С. Насколько мне известно, используются. Но я хочу отметить еще следующее. У нас вахта длится 15 дней. Почему? Потому что, исходя из опыта, мы знаем, что человек, работая по 12-14 часов в день, физически устает, начинаются всякие проблемы, которые влияют на качество работ в том числе. Поэтому мы считаем длительность вахты в 15 дней оптимальной. Кое-где, в отдаленных районах у нас вахта длится месяц. Это имеет место, когда смена вахты связана с большими временными и финансовыми затратами.

Т. Понятно. Экономика, прежде всего.

С. Первым делом мы зарабатываем деньги. Мы умеем зарабатывать деньги на геофизике и делаем это. А умели бы зарабатывать их на чем-то другом... Когда было тяжело с объемами, были попытки заниматься другими направлениями деятельности, не связанными с геофизикой. Но, к сожалению, все эти попытки найти свою нишу в других областях деятельности провалились. Ведь, чтобы успешно заниматься тем или иным направлением деятельности, надо целиком этому делу отдаваться или не заниматься им вообще. В итоге мы пришли к тому, что заниматься этим не нужно; то, чем мы занимаемся - это как раз наш бизнес. И он дает нам возможность зарабатывать деньги. Чем больше мы откроем месторождений, тем больше будет клиентов, тем больше будет объемов, тем больше будет денег.

Т. Это интересно. Раз уж мы заговорили о деньгах... Что Вы можете сказать о рентабельности работ ДРР?

С. Могу сказать, что прибыль за 9 месяцев

«Сейсмическая разведка» №4(14)/2005
«Сейсмическая разведка» №4(14)/2005
«Сейсмическая разведка» №4(14)/2005

И.: Как вы считаете, оборудование, которое вы используете, достаточно современное?
С.: Да, конечно. Мы проводим сертификацию специалистов с помощью ЕАГО и все специалисты имеют соответствующие документы, подтверждающие их квалификацию. Этими документами (они всегда находятся в полевых партиях) у нас постоянно интересуются супервайзеры, которые работают с нами, представляя Заказчика.

И.: Кстати, в этом номере будет материал, представленный супервайзерами по результатам работы саратовских специалистов в Краснодарской области.

С.: Хотелось бы также затронуть тему, касающуюся методик проведения работ.

С.: В последнее время нам приходится работать в самых разнообразных регионах страны: от Краснодарского края до Крайнего Севера. Естественно, что эти регионы характеризуются разными геологическими условиями. Каждый раз к использованию существующих методик приходится подходить творчески. Либо дорабатывать их применительно к конкретному региону, либо создавать какие-то новые методики.

С.: Ну, что ж. Теперь затронем, может быть, не совсем приятную, но неизбежную тему о трудностях, с которыми Вы сталкиваетесь.

С.: Конечно, существует ряд трудностей. И эти трудности связаны в основном с неплатежами. Как вы уже очень плохо оплачивают нашу работу. Поэтому задержка оплаты работ ведет к невыполнению плана инноваций, который составляется в начале каждого года.

С.: Сегодня мы все чаще и чаще работаем с супервайзерами, которые отслеживают всю ситуацию на профиле и, в частности, состояние используемого оборудования. Оборудование умеренного уровня должно иметь параметры умеренного уровня. Поддержание оборудования в умеренном состоянии - задача наиболее квалифицированных специалистов, которые у нас находятся и в поле и в центральной геофизической лаборатории.

С.: Самая главная ценность нашей дирекции заключается в этих людях - опытных, высококвалифицированных и очень надежных. Текучесть кадров среди них незначительна. Люди работают на одном месте по 10, 15 и 20 лет. Со сменой оборудования они повышают свою квалификацию и поддерживают высокий технический уровень всего оборудования, которое используется в разведочной геофизике.

И.: Аттестацию специалистов Вы проводите?

С.: Да, конечно. Мы проводим сертификацию специалистов с помощью ЕАГО и все специалисты имеют соответствующие документы, подтверждающие их квалификацию. Этими документами (они всегда находятся в полевых партиях) у нас постоянно интересуются супервайзеры, которые работают с нами, представляя Заказчика.

И.: Кстати, в этом номере будет материал, представленный супервайзерами по результатам работы саратовских специалистов в Краснодарской области.

С.: Хотелось бы также затронуть тему, касающуюся методик проведения работ.

С.: В последнее время нам приходится работать в самых разнообразных регионах страны: от Краснодарского края до Крайнего Севера. Естественно, что эти регионы характеризуются разными геологическими условиями. Каждый раз к использованию существующих методик приходится подходить творчески. Либо дорабатывать их применительно к конкретному региону, либо создавать какие-то новые методики.

«Сейсмическая разведка» №4(14)/2005
«Сейсмическая разведка» №4(14)/2005
«Сейсмическая разведка» №4(14)/2005

С.: Да, конечно. Мы проводим сертификацию специалистов с помощью ЕАГО и все специалисты имеют соответствующие документы, подтверждающие их квалификацию. Этими документами (они всегда находятся в полевых партиях) у нас постоянно интересуются супервайзеры, которые работают с нами, представляя Заказчика.

И.: Кстати, в этом номере будет материал, представленный супервайзерами по результатам работы саратовских специалистов в Краснодарской области.

С.: Хотелось бы также затронуть тему, касающуюся методик проведения работ.

С.: В последнее время нам приходится работать в самых разнообразных регионах страны: от Краснодарского края до Крайнего Севера. Естественно, что эти регионы характеризуются разными геологическими условиями. Каждый раз к использованию существующих методик приходится подходить творчески. Либо дорабатывать их применительно к конкретному региону, либо создавать какие-то новые методики.

И.: Расскажите о работе на риббанде ваала. Какие были проблемы?

С.: Трехмерные работы по рисовым чекам достаточно сложны, поскольку они привязаны к небольшим валам, которыми заполненные водой чеки отделены друг от друга.

И.: А размеры чеков большие?

С.: Разные они: бывают 100×100 м, а бывают 300×300 м, поэтому равномерную сеть там обеспечить практически невозможно. Мы были вынуждены привязываться к местности и наносить сеть наблюдения сейсморазведки 3D по ситуации, учитывая местоположение этих валов между чеками. Сложность заключалась и в том, что погодные условия, в которых велась работа, оказались экстремальными для весны. Обычно в мае месяце там бывает достаточно сухо. Но так случилось - пошли дожди и по валам нельзя было ездить. Наша техника могла их испортить, а это единственный путь для сельхозмашин. Мы были вынуждены ждать, пока не просохнет. Помимо валов там достаточно большая акватория воды, заросшая камышом, и в процессе выполнения работ в поле активно использовали спутниковую систему определения координат (GPS).

Должен сказать, что в последнее время, где бы мы ни работали вдалеке от Саратовской области, как правило, мы работаем на площадях, на которых до нас уже кто-то был, либо просто работаем с кем-то параллельно. И клади раз все супервайзеры, и «свои» и «чужие» отмечают высокий уровень качества наших работ. Замечаний, а тем более претензий практически не было. Потому, что помимо производительности и даже прежде нее, приоритетом наших работ является качество - оно и позволяет получать заказы и зарабатывать деньги. Исследования, выполненные качественно - это именно то, что нужно Заказчику.

И.: Заканчивая интервью, что бы Вы пожелали нашим читателям?

С.: Большую и самую лучшую часть своей жизни я отдал геофизике. И, честное слово, я об этом не жалею. Хочу пожелать читателям Вашего журнала, что бы и они могли сказать то же самое о себе.

И.: Спасибо.

ОАО "САРАТОВНЕФТЕГЕОФИЗИКА" МНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛА

