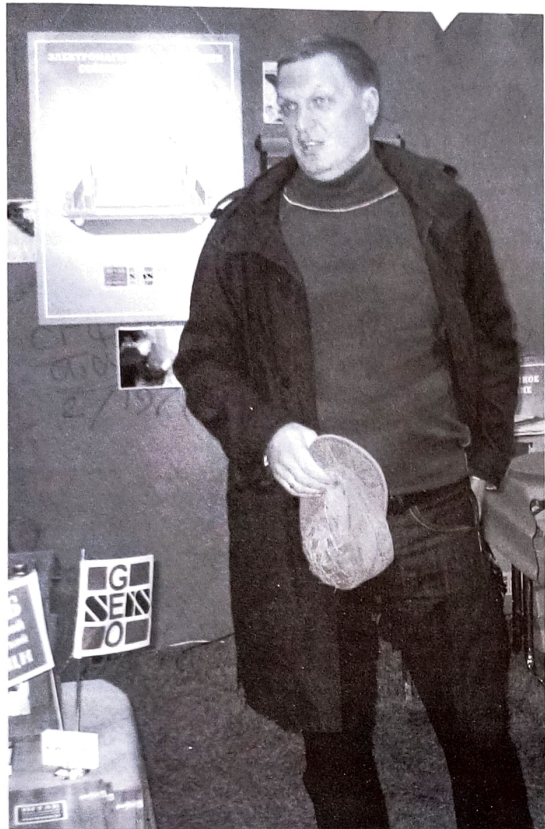


Профессионалам выгодно сотрудничать с «ГЕОСЕЙСОМ»

Об эффективности и рентабельности оснащения сейсморазведчиков размышляет в ответах на вопросы нашего корреспондента генеральный директор ООО "Фирма "Геосейс", г. Москва, Сергей Владимирович Гурьев.



Специфика геофизической разведки недр, помимо прочего, отличается и тем, что требования, предъявляемые к сейсмотехнике, с каждым годом растут и усложняются. Соответственно растет и стоимость такого оборудования. Поэтому снаряжение геофизиков становится все более дорогим. С другой стороны, полевой сезон, как правило, короток. Три-четыре месяца и... домой. Значит, три четверти года дорогая сейсмотехника оказывается невостребованной. Она «пылится» на складе...

Как повысить рентабельность и эффективность технического оснащения сейсморазведчика? Об этом в беседе с нашим корреспондентом размышляет Сергей Владимирович Гурьев, генеральный директор компании ООО Фирма «Геосейс», г. Москва, которая позиционирует себя на рынке как *штаб оперативной геофизической помощи*.

- Сергей, что вы вкладываете в понятие «штаб оперативной геофизической помощи» и чем этот штаб занимается?

- По сути, мы являемся сервисной компанией, которая предоставляет свои услуги геофизическим компаниям, ведущим разведку недр по заказу недропользователей. Мы поставляем сейсморазведчикам оборудование, точнее, предоставляем его им в аренду.

- А почему они предпочитают брать оборудование в аренду, а не покупать его?

- Разведка месторождения требует немалых

средств. И чтобы качественно делать свою работу геофизики должны быть хорошо снаряжены и оснащены. В последнее время в связи с резким технологическим скачком требования к качеству оборудования, его надежности и точности измерений резко повысились. Соответственно возросла и его стоимость. В тоже время полевые работы длятся лишь 3-4 месяца в году. Скажем, в Сибири они проводятся лишь зимой, поэтому осуществлять серьезные капиталовложения в регистрирующее оборудование геофизическим компаниям не всегда целесообразно. Остальные 9 месяцев оно лежит на складе, не работает, не окупает себя. В этой связи профессионалы прекрасно понимают целесообразность сотрудничества с компаниями, аналогичными «Геосейсу».

- То оборудование, которое вы предлагаете своим партнерам, вы производите сами или закупаете его у разработчиков?

- Качественную сейсмотехнику производят сейчас всего несколько фирм в мире. Мы предлагаем оборудование производителя с мировым именем - французской компании SerCEL. Это бренд-лидер, который уже сорок лет проектирует и производит полный диапазон высокотехнологичного оборудования для сейсморазведки.

- Что востребовано сейчас на рынке, каковы требования к сейсмотехнике?

- Еще 10-15 лет назад в основном проводились 2D исследования. По одному профилю шли и возбуждение и съемка. Для этого типа сейсморазведки требовалось небольшое количество аппаратуры, да и требования к ней были проще. Чтобы сейсморазведка полноценно работала, было достаточно 200-300 каналов. Сейчас ситуация резко изменилась - сейсморазведочное, технологическое оборудование и средства высокоточной привязки геофизических наблюдений, системы сбора и регистрации данных - все максимально компьютеризованно, технологично, удобно. В отрасли растет спрос на оборудование с все большим количеством каналов для получения данных с максимально возможным разрешением. Меньше, чем с двумя тысячами каналов «в поле» делать уже нечего. 3D сейсморазведка дает геофизическим компаниям серьезные конкурентные преимущества, поскольку заказчики сейчас предпочитают исследования именно этого рода.

Вторая группа требований к оснащению сейсморазведчика связана, конечно, с надежностью оборудования. С одной стороны, у него высокотехнологичная, а бы даже сказал, «нежная» оснастка, а с другой стороны, в полевых условиях с ним особо не церемонятся - нет такой возможности. Блоки работают, утопленные в снег, в грязь, в песок или в соленой воде. Их бросают в вездеходы, треснут по зимникам, эксплуатируют в диапазоне температур от -50° до +50°. И при всем этом они должны давать результат, должны работать надежно и эффективно даже в самых неблагоприятных условиях.

- Бывает так, что оборудование выходит из строя?

- В жизни все бывает. Но надо отдать должное нашим французским партнерам. Их оборудование отличается повышенной надежностью. Нес-

МЕНЕДЖМЕНТ В ГЕОФИЗИКЕ
АКТУАЛЬНЫЕ ИНТЕРВЬЮ

лучайно, они дают гарантию на свое оборудование до пяти лет. Если учесть, что ежегодная амортизация геофизического оборудования составляет в среднем 20-25%, значит, его «жизнь» исчисляется четырьмя-пятью годами. Получается, что гарантия на это оборудование почти «пожизненная».

- Насколько я понимаю, целесообразность аренды сейсмотехники в сравнении с прямыми покупками, связана еще и с тем, что сами геофизические компании, ведущие разведку, не всегда могут точно спланировать свою грядущую деятельность?

- Совершенно верно. Пока разведчики не получают конкретного заказа, они не могут знать, сколько и какого оборудования потребуется к следующему сезону. Аппаратура сложна, ее производство занимает в среднем 3-5 месяцев. Так что преимущества аренды сейсмотехники очевидны для каждого профессионала.

- Если они так очевидны, то должна быть очевидна и конкуренция в этом сегменте геофизического рынка. Как вам удается выживать?

- А мы не выживаем, мы просто живем, развиваемся, и делаем дело, которое любим и умеем делать! Конкуренция действительно высокая - на рынке присутствуют и крупные игроки-посредники, и производители с мировым именем, которые предлагают свое оборудование в аренду. Возможно, они даже могут предложить более выгодную цену, но они же не поедут с вами в поле. А наша компания занимает совершенно особую нишу. Мы, повторюсь, позиционируем себя прежде всего как сервисную компанию, как штаб оперативной геофизической помощи.

Штаб - потому что мы всегда анализируем потребности конкретного заказчика, стараемся вникать в его проблемы и совместно решать их. Ведь успехи наших партнеров - это и наши успехи. Оперативный - потому что мы гарантируем оперативность ответа на любую заявку по обслуживанию поставленного оборудования. Для этого у нас есть и материально-техническая база, и квалифицированный персонал, обладающий обширным полевым опытом, и развитые средства связи для консультаций с партнерами.

- Полевой сезон короток - сейсморазведчикам нужно многое успеть. При этом часто они ведут свою работу в труднодоступных участках, куда курьера с запасным куском кабеля или CD-диск с инструкцией просто так не пошлешь... Каким образом вы создаете необходимый запас прочности?

- Специалисты «Геосейса» - операторы, наладчики, ремонтники - способны сопровождать пользователей по всему процессу сейсморазведки. Если необходимо, они прибывают к заказчику, на место работ, вместе с поставляемым оборудованием, оказывают помощь в его монтаже и пуске, помогают наладить правильную эксплуатацию и работают в составе геофизической партии столько, сколько необходимо.

- А если устранить неисправности в полевых условиях все же невозможно?

- Такое бывает редко. Но если бывает, «Геосейс» применяет систему блочной замены неисправных узлов на исправные, которые оперативно доставляются заказчику. А неисправные блоки отправляются в Тюмень. Там у нас прекрасно оснащенная ремонтная база, на которой после соответствующей диагностики происходит необходимый ремонт. На этой же базе мы проводим тестирование и подготовку оборудования к следующему сезону. Кроме того, в «Геосейсе» идет актив-

ная работа по консультированию специалистов заказчика. Квалификация пользователей нашего оборудования - это гарантия его надежности в работе.

Одним словом, мы понимаем, что в разра-
сейсмотехники Запад сейчас более «продвину-
нежели Россия, и примитивная деятельность
пил-продаж» успеха у нас не принесет. Важна
жде всего сервис, качественный сервис стано-
го в аренду оборудования. Вот это точное опи-
ние ниши и соответствие ей помогает нам реа-
и динамично развиваться, несмотря на суще-
вание рядом более крупных игроков. Автори-
рабатывается годами, иногда десятилетиями.
за 9 лет работы наши партнеры, как россий-
так и зарубежные, привыкли доверять нам.

- Естественный вопрос: если геофизические компаниям невыгодно держать оборудование на складе по 8-9 месяцев, почему это выгодно вам?

- Потому что мы четко диверсифицируем свою работу. Есть же геофизические компании, которые специализируются на летних работах. Они либо территориально расположены в других регионах, либо оказываются победителями различных тендеров. При этом они, конечно, не делают заявок на оборудование своим прямым конкурентам, а предпочитают обращаться к независимым компаниям, в частности к нам. Мы же заинтересованы в максимальной загрузке и оборудования, и специалистов, и поэтому отвечаем нашим партнерам взаимностью.

С этой точки зрения, для нас было очень важно своевременно выйти за пределы России, на рынки других стран. Так, мы уже открыли в Европе свое предприятие «Геосейс Европа». Оно будет работать и с европейскими и с российскими геофизическими компаниями, причем не только на территории Европы, но также в Африке, в Индии, на Ближнем Востоке... Этот европейский офис очень важен для нас, поскольку вывозить аппаратуру из России крайне сложно и неудобно. Таможенная волокита лишает оперативности наш штаб. Кроме того, мы открываем сейчас представительство в Казахстане, нацеленное на работу со среднеазиатскими регионами и вообще странами СНГ. Так что практически вся имеющаяся у нас телеметрия востребована. На складе она не пылится...

- Что касается зарубежных перспектив, вы принимаете участие, скажем, в выставках?

- Да, но справедливости ради надо заметить, что для нас это новая практика. Ранее мы выставлялись только на российских выставках. На различных международных выставках и конференциях присутствовали более десяти лет, но только в качестве гостей - присматривались к разработкам, слушали доклады, анализировали общие тенденции, в общем, набирались разума... В этом году уже и сами будем выставляться в Европе, на ежегодной выставке EAGE в Риме. Как я уже говорил, «купи, продай, или дай попользоваться» - это не самый эффективный и интересный для нас вид деятельности. Ведь в «Геосейсе» примерно 80% сотрудников - геофизики, люди с высшим геофизическим образованием, не понаслышке знающие, что такое «поле» и не утратившие еще научного опыта и азарта!

Было бы странно, если бы нас не интересовали перспективы самостоятельного создания сейсморазведочного оборудования. Поэтому мы, с одной стороны, внимательно отслеживаем новые технические и технологические тенденции и анализируем передовую геофизическую мысль, а с другой стороны, активно сотрудничаем со специалистами-

ми полевых компаний - пользователей нашего оборудования. Поскольку у «Геосейса» есть возможность для инвестиций собственных средств в научные разработки, мы активно занимаемся ими. При этом сотрудничаем с несколькими институтами, лабораториями и заводами.

- А какие это, конкретно, разработки?

- В последние годы сформировалась и получила широкое применение наземная невзрывная сейсморазведка с использованием импульсных источников. Одним из таких устройств является разрабатанный нами и запущенный в производство электромагнитный источник колебаний «Геотон». Это тема отдельного разговора. Сейчас же отмечу, что «Геотон» мы разрабатывали совместно с Тольяттинским государственным университетом. Финансирование было полностью нашим.

«Геотон» обладает целым рядом преимуществ по сравнению с взрывными источниками. Прежде всего повышается безопасность - за счет отказа от использования взрывчатых веществ. Сведен к минимуму ущерб, наносимый окружающей среде. Работа с «Геотоном» практически не нарушает структуру грунтов, так как воздействие происходит в области линейных деформаций грунта. Экологическая составляющая для нас очень важна - все же не чужую землю «грызем». Впрочем, это сейчас общее направление мысли: сократить объемы поверхностных взрывов, не бурить скважины и не взрывать землю на глубине 20 метров. Отсюда и возникает необходимость новых невзрывных методов сейсморазведки.

С «Геотоном» проведены все необходимые опытно-методические и тестовые работы, он прошел полную стандартизацию, дана оценка его пригодности для выполнения сейсморазведочных работ. Вот уже шесть лет эту разработку использует ОАО «Тюменнефтегеофизика» для проведения сейсморазведочных работ - причем с успехом использует при проведении как 2D, так и 3D сейсморазведки.

- Насколько западные разработчики геофизического оборудования учитывают особенности нашего, скажем так, «национального ландшафта»? И насколько их учитывали вы при работе над «Геотоном»? Вообще различные модификации оборудования должны, на ваш взгляд, учитывать какую-то национальную специфику?

- Если под этой спецификой понимать не этнографию, а геологию, то безусловно должны. Россия - уникальная страна, в том смысле, что на ее громадных территориях существуют очень разные, порой прямо противоположные условия для разведки недр. Возьмем, например, вибраторы. Они традиционно используются, скажем, и в Саудовской Аравии, и в Эмиратах, и в США или Европе. У нас они тоже востребованы, но... только в средней полосе - Оренбургская, Самарская, Саратовская области. Еще в гусеничной модификации, пожалуй, на крайнем Севере, на Ямале, в тундре, где нет леса. А вот в Восточной Сибири с этим, по сути высококачественным оборудованием сразу возникают проблемы. Рельеф сложный, буераки, косогоры. Приходится работать и на льду. Залесенность такая, что крупная геофизическая партия для продвижения этой техники вынуждена вырубать лес в объемах, сопоставимых с объемами крупного леспромпхоза. Бурение в Восточной Сибири тоже осложнено, непросто, поскольку верхние слои содержат много каменных пород. Часто встречаются реликтовые породы деревьев, вырубка которых запрещена. В некоторых местах запрещено использование взрывной технологии, особенно в пойменных зо-

нах рек и озер.

Такого сложного рельефа, как в Восточной Сибири, нигде больше нет. Разве что в Канаде... И, конечно, мы учитываем этот фактор в своих новых разработках импульсных источников «Геотон» - легких, мобильных и экологических настолько, насколько вообще может быть экологичным сейсмооборудование.

- Какие компании являются вашими партнерами?

- Это могут быть и небольшие компании, имеющие 1-2 сейсмопартии, и такие лидеры рынка, как уже упоминавшаяся «Тюменнефтегеофизика», а также «Татнефтегеофизика», «Ямалгеофизика», «Волгограднефтегеофизика», «Сибнефтегеофизика», «Нарьян-Марсейсморазведка», «Самаранефтегеофизика», «Саратовнефтегеофизика», «Краснодарнефтегеофизика», научные институты «ЗапСибНИИГГ», «ВНИИГеофизика», ТД «Сейсмотехника» и ряд других. Мы работаем со всеми компаниями, заинтересованными в наших услугах и готовые постоянно расширять их список.

- Вы упомянули Тольяттинский государственный университет и то, что компания на 80% состоит из дипломированных геофизиков. Откуда вы берете кадры?

- У нас очень узкая специфика, при этом найти хороших специалистов всегда трудно. Поэтому все компании стремятся готовить свой персонал. Мы много работаем с молодыми ребятами, которых обучаем и сертифицируем, оплачиваем их учебу в Тольятти, в Тюмени, в Москве, посылаем и в поле, и в офис. У нас люди хорошо зарабатывают, потому что хорошо работают. Многие разведочные партии с недавних пор заказывают специалистов «Геосейса» буквально по фамилии, потому что проработали с ними в партии не один сезон и знают их возможности.

- В общем, молодым везде у нас дорога...

- Да не только молодым. Старый геофизик, он как старое вино - с годами становится только лучше и крепче. Конечно, не все выдерживают рыночную конкуренцию с молодыми - мобильность уже не та. Но лично мы уважаем людей, которые не одно и даже не два десятилетия отдали родной отрасли, и стараемся использовать их опыт и знания. Причем, здесь важна не только профессиональная составляющая. Я вижу в поддержке старых геофизиков своего рода элемент социальной ответственности нашей компании. Ну и потом эти люди не только профессионалы - они хранители того высокого духа, который отличал еще советскую геофизику. Так что мы дорожим ими и стараемся заботиться о них.

- Вообще странно, что этим не занимается государство. Россия - сырьевая держава, которая, ни для кого не секрет, кормится от своих недр и при этом не желает вкладываться в отраслевые кадры.

- Да бросьте вы! Это в девяностых годах качали из недр то, что есть, и не думали о будущем. А сейчас, когда степень выработки многих месторождений приблизилась к критической отметке, все поняли: пройдет совсем немного времени, и мы не сможем добывать столько нефти и газа, сколько необходимо. Возникнет прямая угроза энергетической безопасности страны. Поэтому была принята новая редакция закона «О недрах». Она способствует привлечению инвестиций в геологоразведку. А раз пошли деньги - будут и умные головы.

В этой связи Геосейс» реально оценивает ситуацию и с оптимизмом смотрит в будущее!

МЕНЕДЖМЕНТ В ГЕОФИЗИКЕ АКТУАЛЬНЫЕ ИНТЕРВЬЮ