

НЕФТЯНОЙ СЕРВИС

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК
ЖУРНАЛА «НЕФТЬ РОССИИ»

Стабилизация рынка 

Отечественные буровые 
установки

Информационные резервы 
нефтедобычи

Комплексные 
телекоммуникационные
решения

Измерительные приборы 
нового поколения

Аутсорсинг услуг 

Каротаж во время 
бурения



«Мы используем инновационные идеи и технологии для решения сложных задач»

(директор ООО «НПП «ГКС» А. Сабиров)



Добиться успеха, несмотря на кризис

Динамично развивающееся предприятие привносит на рынок новое качество

Научно-производственное предприятие «ГКС» – молодое, но уже завоевавшее авторитет в деловых кругах. Среди его заказчиков «Газпром», «Роснефть», «НОВАТЭК», «Сибнефтегаз», «Нортгаз», «Севернефть», «Казаньоргсинтез», «Татнефть», «ТАНЕКО», «Карачаганак Петролеум Оперейтинг» (Республика Казахстан) и многие другие компании.

НПП «ГКС» – партнёр российских представительств компаний Emerson Process Management, Siemens AG, Yokogawa Electric, Schneider Electric, Rittal. НПП «ГКС» – эксклюзивный представитель фирмы Phase Dynamics (США).

О том, что позволяет молодым компаниям быть успешными, несмотря на кризис, рассказывает в интервью руководитель компании ООО «НПП «ГКС» Айрат САБИРОВ.



– Айрат Илдарович, два года назад Ваше имя попало на страницы журнала Forbes. Для Вас это стало неожиданностью?

– Мог ли парень из простой рабочей семьи подумать об этом? Конечно, нет. После окончания школы отчасти благодаря случаю я попал на вновь открывшийся факультет Казанского государственного технологического университета, на специальность «Автоматизированные системы управления технологическими производствами». Случай иногда оказывает более серьёзное влияние на нашу судьбу, чем сознательный выбор. Мне понравилась моя профессия, и после окончания института я десять лет проработал по специальности. Это стало для меня колоссальной практической школой, именно тогда пришло

доскональное понимание выбранной профессии.

– Что заставило Вас задуматься об открытии собственного предприятия?

– Можно сказать, что у меня просто не было выбора. На предприятии, где я работал, возникли разногласия. Желание быть свободным в принимаемых решениях и накопленный опыт закономерно подтолкнули меня к следующему шагу в моей жизни – основанию Научно-производственного предприятия «ГКС».

– Какие сложности были на первом этапе?

– В начале пути всегда бывает непросто. Всё, что у меня тогда было, – семья, которая поддерживала, сбережения, накопленные за время работы, идеи и немного везения. Открывая собственное предприятие, я хорошо представлял всю систему работы, но многое приходилось делать самому от начала и до конца. В организационном плане существенную помощь нам оказал технопарк, который предоставил помещение, полностью оборудованное офисной мебелью, техникой, и дал отсрочку платежа по аренде – с этим проблем не было.

Главным было найти нужную идею, которую можно было реализовать в первую очередь, причём в кратчайшие сроки. Мне удалось разработать бизнес-план, в котором была предусмотрена реконструкция существующих узлов учёта газа. В результате этой реконструкции мож-

но было втрое улучшить точность измерений, а экономический эффект был огромным: затраты окупались фактически за две недели.

Тогда эта тема была крайне актуальна, поскольку европейских потребителей не устраивало качество поступавшего к ним газа. Мы начали новую программу: стали устанавливать хроматографы, измерять компонентный состав газа и так далее. К тому же у меня уже были наработаны контакты и многие партнёры убедились в качестве работ, которое я им мог гарантировать, включая сроки, грамотность исполнения, надёжность. Так мы начали работать на рынке.

– Всем известно, что «кадры решают всё». Насколько актуален этот вопрос для НПП «ГКС»?

– Сегодня руководитель должен уметь соединять научные достижения и их практическое применение, уметь рисковать. Реализация инновационных идей и технологий становятся для предприятий крайне актуальными, особенно в послекризисный период. Мы считаем, что в ближайшей и долгосрочной перспективе залогом успешного развития российского нефтегазового комплекса будет оставаться одно столбовое направление – внедрение инновационных идей и технологий.

Следовательно, компании нужен высокий образовательный и творческий потенциал сотрудников. Работа на современном оборудовании, применение средств вычислитель-

ной и измерительной техники иностранного и отечественного производства побуждают нас систематически повышать квалификацию сотрудников, в частности за рубежом. Я считаю, что именно благодаря высокому кадровому потенциалу и образовательному уровню НПП «ГКС» выполняет самые сложные и ответственные задачи, а потому востребовано в своём секторе рынка.

– Не секрет, что экономический кризис ещё не преодолен. Что позволяет вашему предприятию оставаться успешным в этих непростых условиях?

– Оптимисты заверяют, что на самом деле никакого кризиса нет и мы сами все проблемы себе придумали. Но предприятия реально создают антикризисные комиссии, урезают бюджеты и сокращают кадры. Как пережить кризис? Здесь ответ простой. Вот краткое руководство:

- не отчаиваться и не переживать по поводу того, на что вы не имеете влияния;
- не терять старые контакты – они всегда могут пригодиться;
- верить в свои силы;
- не требовать многого, но чётко знать, чего вы хотите;
- чётко ставить цели и настойчиво идти к ним;
- стараться держать своё слово;
- и чаще улыбаться.

– Одно из направлений деятельности НПП «ГКС» – внедрение систем автоматизации. Какие средства автоматизации могут помочь нефтегазовым предприятиям стать более эффективными и успешными?

– Несомненно, таких решений достаточно много. Автоматизация, как одно из направлений научно-технического прогресса, предусматривает применение саморегулирующих технических средств, освобождая человека от участия в рутинных процессах, связанных с получением, преобразованием, передачей и использованием энергии, материалов или информации. Однако эффективность внедрения систем автоматизации зависит от культуры отношений внутри самих компаний, использующих инновации, от их общей направленности.

– В чём различия подходов западных и российских компаний в решении этих проблем?

– У западных компаний исторически сложился большой опыт

оптимизации управленческих процедур и централизованных процессов. Преимущество зарубежных компаний, прежде всего, в том, что они больше готовы к последовательным, трудоёмким, затратным во временном и финансовом отношении процессам модернизации.

Российские компании привыкли считать, что обладают множеством региональных и индивидуальных особенностей, которые невозможно подогнать под единый шаблон. Действительно, к разнородным объектам управления сложно подходить с одинаковыми, унифицированными системами, их внедрение сопряжено с разного рода сложностями. Другими словами, организационные преобразования требуют времени. Дождаться изменений порой приходится годами, а потребность в них есть сейчас.

– Какие проблемы в связи с этим кажутся Вам наиболее актуальными для российского нефтегазового комплекса?

– Процесс внедрения автоматизированных систем зависит от общего понимания темпов и тенденций, наблюдаемых в развитии управленческих методов, систем автоматизации производства и других процессов. Перенести на нашу почву зарубежный опыт довольно сложно. Приходится учиться на своих ошибках. Сложность заключается и в очень обширной географии нефтегазовых предприятий. Одно это создаёт целый ряд проблем. Однако они ещё усугубляются нерешённостью ряда других задач, таких как:

- отсутствие соответствующей законодательной и контрольно-исполнительной базы, например для перехода от традиционных бумажных методов документооборота к электронным;
- незрелость культурно-образовательной и профессиональной базы для повышения квалификации сотрудников компаний;
- непоследовательность в процессах внедрения и модернизации, половинчатый характер проводимых мероприятий.

Таким образом, ситуация с автоматизацией нефтегазовых предприятий в России неоднозначна. В разных областях, на разных предприятиях её уровень неодинаков. Особенно это очевидно, когда речь идёт об автоматизации технологических и управленческих процессов.

Общая тенденция такова, что там, где процесс модернизации начался давно, уровень автоматизации высокий, где руки не дошли – наблюдается значительное отставание. Особенно остро это чувствуют крупные нефтегазовые компании, объединяющие различные производственные активы.

– На Ваш взгляд, каковы перспективы развития нефтегазового сектора в ближайшее время?

– Пока нефтегазовый сектор ориентирован в большей степени на лучшие образцы, чем на инновационные решения. По статистике, в России доля нефтегазовых компаний, использующих инновационные продукты, составляет всего около 6%, тогда как для зарубежных стран этот показатель выше в десять раз. Сегодня в нефтегазовом секторе стоят вполне конкретные задачи. В их числе:

- создание систем телемеханики, автоматизированных систем управления технологическими процессами;
- создание охранно-пожарной сигнализации и средств автоматического пожаротушения, систем блокировок и противоаварийной защиты на технологических объектах;
- создание единой информационной системы, предусматривающей информационно-справочное обеспечение, доступ к базам данных, позволяющих отслеживать заявки, связанные с оснащением и поддержкой рабочих мест;
- создание расположенной в различных регионах Российской Федерации автоматизированной системы связи компании, которая могла бы охватить все предприятия группы;
- создание и развитие общекорпоративных систем и стандартов в сегментах финансовых и бухгалтерских систем, систем планирования, нормативно-справочной информации, корпоративных порталов и внутренней автоматизации, систем электронного документооборота, а также электронных архивов;
- создание систем информационной безопасности, позволяющих обеспечивать необходимую защищённость информационных и сетевых ресурсов компании, конфиденциальность важных внутрикорпоративных переговоров, предот-