

# ВИКТОР АКИМОВ:

## ВЗАИМОВЫГОДНОЕ ПАРТНЕРСТВО – ЗАЛОГ УСПЕХА

В мае 2009 года генеральным директором ООО «Юганскнефтегазгеофизика» (ЮНГФ) и ООО «Томскнефтегазгеофизика» (ТНГФ), входящих в бизнес-направление «Геофизика и бурение» компании «Римера», назначен Виктор АКИМОВ. Он будет отвечать за создание на базе ЮНГФ и ТНГФ крупнейшего регионального игрока на рынке геофизических услуг. Достижение этой цели планируется за счет объединения ресурсов обеих компаний, совершенствования организационных и производственных процессов, приведения их в соответствие с международными стандартами, а также расширения спектра оказываемых услуг. Руководство «Римеры» уверено в том, что успешный 30-летний опыт работы в отрасли, а также знание российской специфики и лучших зарубежных практик новым руководителем ЮНГФ и ТНГФ будут содействовать дальнейшему укреплению и развитию геофизических предприятий компании.

**Ред.:** Виктор Степанович, какие цели преследует объединение геофизических активов «Римеры»?

**В.А.:** Главная идея объединения заключается в создании на базе двух предприятий одного мощного «игрока», который будет выступать на рынке геофизических услуг гораздо более солидно, чем каждая компания по отдельности. Две компании вместе — всегда лучше, чем одна. Это более крупный игрок на любом рынке, это больший вес на любом тендере. Уверен, что объединение и оптимизация совокупного потенциала (технологического, людского и др.) позволяют нам совершать более эффективные, изящные и смелые маневры в борьбе за клиента.

До объединения каждая компания имела свои «изюминки» — уникальную аппаратуру, технологии, персонал. Теперь все это становится общим конкурентным преимуществом объединенной компании. Кроме того, увеличится и финансовый потенциал.

Поскольку у меня большой международный опыт работы, своей первой задачей в качестве генерального директора обеих компаний я считаю внедрение в кратчайшие сроки международных стандартов ведения бизнеса с получением соответствующих сертификатов. Эта работа уже ведется. В частности, первым в ближай-

шие месяцы в объединенной компании будет введен стандарт системы управления качеством ISO 9001:2008. В самое ближайшее время все управление объединенной компанией будет построено по западным стандартам в отношении взаимодействия с заказчиками, организации производства, управления качеством, требований по безопасности и охраны окружающей среды. Без этого мы просто не сможем расширять географию нашей деятельности и бороться за новых клиентов, а именно эти задачи сегодня стоят перед компанией.

После получения необходимых сертификатов, еще в 2009 году мы планируем принять участие в международных тендерах. Летом-осенью рассчитываем пройти квалификацию в некоторых иностранных компаниях. Также в ближайшее время мы планируем провести серию презентаций нашей объединенной геофизической компании для потенциальных клиентов в СНГ и дальнем зарубежье.

**Ред.:** В какие регионы и страны планируете совершить первый «марш-бросок»?

**В.А.:** Определенный период времени я проработал в Индии старшим вице-президентом крупнейшей индийской нефтесервисной компании Shiv-Vani. В 2006 году на конференции ONGC в г.



Виктор Степанович Акимов родился в 1949 году в г. Москва.

В 1972 г. — Окончил Московский физико-технический институт, специальность аэрофизика и летательная техника.

В 1978 г. — Московский институт нефтехимической и газовой промышленности им. И.М.Губкина (сейчас — РГУ нефти и газа) по специальности геофизика. В 2004 г. — Norwegian Petroleum Directorate (NPD) — PETRAD, International Petroleum Business.

С 2000 г. — Кандидат технических наук.

С 2007 по апрель 2009 г. — Советник по стратегическому развитию бизнеса компании Weatherford СНГ и исполнительный директор АО «ГИС - Weatherford» — компании Казахстана, специализирующейся на ГИС.

С 2006 г. — Старший вице-президент крупнейшей в Индии нефтесервисной компании Shiv-Vani.

С 2004 г. — Заместитель генерального директора по внешним связям ОАО «Хантымансийскгеофизика».

С 1993 г. — Директор департамента недропользования и развития сырьевой базы ТЭК Минтопэнерго РФ.

С 1991 г. — Заместитель начальника Управления геофизических работ РОСКОМНЕДРА.

С 1988 г. — Руководитель группы обработки геофизических материалов АО «Зарубежгеология», Республика Йемен.

С 1978 г. — Главный геофизик ВЦ Тарко-Салинской ГЭ треста «Ямалгеофизика».

Джайпур я сделал презентацию, предложив индийцам, по меньшей мере, четыре очень интересные комплексные технологии, в основе которых лежат российские разработки. ONGC в целом одобрила все эти четыре идеи, и сегодня, с использованием объединенного потенциала «Томскнефтегазгеофизики» и «Юганскнефтегазгеофизики», появляется возможность их реализовать.

Поэтому первым зарубежным рынком для объединенной компании, очевидно, уже в ближайшие месяцы станет Индия. Я уверен в том, что это технологии мирового уровня, и вскоре они потребуются многим компаниям.

Кроме этого, за многие годы работы в Нефтеюганске для «РН-Юганскнефтегаза» и в Стрежевом для «Томскнефти» геофизиками разработано множество уникальных технологий, учитывающих местные особенности и проблемы при обслуживании скважин. Эти технологии тоже можно и нужно тиражировать, и я знаю регионы и страны, в которых их можно будет предлагать. С помощью бизнес-партнеров и коллег за рубежом я уже начал работу в этом направлении.

В течение десяти лет я был одним из руководителей всех НИОКР, всей геофизической наукой Минтопэнерго РФ. Поэтому, с одной стороны, я знаю все перспективные российские разработки и всех лучших ученых России, знаю особенности различной аппаратуры. С другой стороны, поработав за рубежом, я хорошо представляю, какие уникальные российские технологии в каких конкретных странах будут востребованы и принесут наибольший эффект.

**Ред.:** *Означает ли это, что главный вектор развития объединенной геофизики «Римеры» будет направлен в сторону внешних рынков? Планируете ли усилить позиции в России?*

**В.А.:** Точно такую же работу, какая начинается за рубежом, мы в ближайшее время начнем проводить и со всеми российскими нефтегазодобывающими компаниями. Будем знакомить их с нашими возможностями и преимуществами, и будем рады, если нефтяники услышат, увидят и поверят в нас.

В ближайшей перспективе планируется проведение встреч с руководством наших ключевых клиентов — «РН-Юганскнефтегаза» и «Томскнефти» для выяснения их потребностей, которые мы еще не смогли удовлетворить. После этого мы сделаем все возможное для уточнения акцентов наших технологий, чтобы они пол-

ностью отвечали требованиям нефтяных компаний.

Мой девиз — взаимовыгодное партнерство — залог успеха. Я приеду к клиенту в любой регион, в любое время дня и ночи для объяснений, переговоров, консультаций. Под этим девизом я сейчас начинаю работать с клиентами и, в первую очередь, «Томскнефтью» и «Юганскнефтегазом».

К сожалению, до сих пор работу на российском рынке существенно осложняют мелкие некомпетентные компании, которые различными способами проникают на рынок и мешают нормальной работе. Зачастую у них нет ни собственных реальных мощностей, ни метрологии. Конечно, при этом себестоимость у них приближается к нулевой. Но у таких компаний нет будущего, нет будущего и у взаимоотношений с ними нефтяников. Даже проявив себя в чем-то сегодня, при отсутствии необходимых ресурсов через год-два эти компании исчезнут с рынка. Им просто не на что будет переоснащаться оборудованием, аппаратурой.

В отличие от них, у нас, благодаря компании «Римера» — очень сильный тыл. Мы уже запланировали приобретение новой современной техники, скважинных приборов, программного обеспечения, позволяющего выполнять работы в минимальные сроки с высоким качеством.

В ближайшее время мы создадим высокоорганизованное, высококвалифицированное, высоконаучное производство, отвечающее мировым стандартам. Одной из наших основных задач является расширение спектра предлагаемых услуг. Большое внимание будет уделяться научным исследованиям и разработкам, которые позволят нам выйти на новый уровень развития.

За годы работы в министерстве у меня сложились очень хорошие, дружеские связи с лучшими научными центрами, в частности, в Твери, Уфе и Октябрьском. Опираясь на три-четыре ведущих научных центра по скважинной геофизике, мы будем создавать новые приборы, технологии, направления.

**Ред.:** *До настоящего времени геофизические компании «Риме-*

«Юганскнефтегазгеофизика» и «Томскнефтегазгеофизика» — ключевые игроки на рынке геофизических услуг в ХМАО и Томской области. Компании имеют более чем 40-летний опыт геофизических работ. В «Юганскнефтегазгеофизике» работают 50 геофизических партий, в «Томскнефтегазгеофизике» — 17 партий.

«Римера» оказывает комплекс услуг по геофизическому исследованию скважин в ХМАО и Томской области:

- геофизические исследования бурящихся скважин;
- геофизические исследования скважин, находящихся в эксплуатации;
- прострелочно-взрывные работы;
- геолого-технологические исследования и газовый каротаж;
- гидродинамические исследования скважин;
- геолого-геофизическая интерпретация данных ГИС;
- технологические операции в скважинах (ликвидация аварий, интенсификация добычи нефти, свабирование и др.).

*ры» специализировались на промысловых геофизических исследованиях. Ставится ли задача освоить сейсморазведку?*

**В.А.:** Естественно. Мы продекларировали, что в ближайшее время станем комплексной геофизической компанией. Думаю, что до конца года у нас будет создана сейсморазведка. В ближайшее время у нас появятся и другие направления. В частности, гравитационные, магнитные, электрические методы, в той мере, в которой они будут нужны рынку.

Думаю, что наши новые сейсморазведки будут востребованы и начнут работу на площадях Восточной Сибири, где сегодня наблюдается некоторый дефицит сейсмиков и где в ближайшие годы, с учетом необходимости ввода новых месторождений, спрос на нее будет расти.

**Ред.:** *Какие ближайшие шаги по объединению компаний планируете предпринять?*

**В.А.:** В ближайшее время у обеих компаний появится единый план производственно-технического развития, будет сформирована единая техническая политика. Также будут объединены логистика, снабжение. Начнем проводить единую кадровую политику. В области обработки и интерпретации данных тоже будем ориентироваться на объемы обеих компаний.

Уверен, что реализация запланированных мероприятий позволит повысить качество оказываемых услуг, расширить географию нашей деятельности в России и выйти на перспективные рынки стран СНГ и дальнего зарубежья. 