

КОРПОРАТИВНЫЙ ВЕСТНИК



КОГАЛЫМ
НЕФТЕГЕОФИЗИКА
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

ВЫПУСК #13 / март 2016

WWW.KNGF.ORG



/ 2

Новый прибор опре-
деления свойств
коллектора RCI.

/ 3

/ 6

Жизнь в геофизике. У меня зазвонил
телефон.

Новый прибор RSI

Откуда возникла идея приобретения прибора RCI? С какой целью?

На протяжении последних трех лет поступало множество технических заданий к тендеру, в которых фигурировал опробователь пластов и гидродинамический каротаж. По предъявляемым условиям и техническим характеристикам Заказчики требуют два типа прибора такого класса: MDT (Schlumberger) и RCI (Baker Hughes). Из Российских аналогов можно назвать прибор АГИП, у нас он имеется, но сравнивая его с RCI можно выделить основные значительные различия: способ доставки АГИП в отличие от RCI возможен только на кабеле, что в условиях Западной Сибири, как показывает практика, небезопасно; а также различие в чувствительном элементе: в RCI это высокоточный кварцевый манометр (который позволяет решать задачи построения градиента давления для определения водо-нефтяных и газожидкостных контактов), а в АГИП - мембранный манометр. Так же преимущество RCI в том, что у него имеется анализатор проб, который позволяет в онлайн режиме видеть то, что мы отбираем; наличие двойного пакера позволяет работать в условиях низкопроницаемых, неконсолидированных коллекторов. Одним словом – аналогов прибора такого класса в России не существует.

Приобретение данного прибора дает нам большое преимущество среди Российских геофизических компаний при участии в тендерах и повышает нашу конкурентоспособность на рынке геофизических услуг.

Когда мы будем готовы запустить в оборот данный прибор?

Ориентировочная дата запуска прибора в промышленную эксплуатацию - конец третьего квартала этого года.

Сложное оборудование требует дополнительных издержек для обучения и подготовки персонала - не каждая партия сможет работать с данным прибором, нужны подготовленные специалисты для того, чтобы минимизировать возможные риски при работе.

Кроме того, необходимо купить дополнительное оборудование. Для записи данных необходим отдельный регистратор и программное обеспечение.

Готовиться к таким заказам необходимо основательно и тщательно, так как работы дорогостоящие и технологически сложны.

Какие надежды мы возлагаем на RCI?

Очевидно, что можно выигрывать тендер, привлекая наших зарубежных коллег, но зачастую эти компании сами участвует в этом же тендере и диктуют нам условия, не выгодные нам как по стоимости работ, так и по риску утраты приборов и возмещения ущерба. Поэтому, с помощью этого прибора мы хотим выигрывать

тендеры на выгодных для компании условиях. Если мы выигрываем тендер - мы обеспечиваем себя работой не только этим прибором, но и объемом сопутствующих работ тех видов исследований, которыми мы сейчас владеем в совершенстве. А это наш «хлеб».

Но так же необходимо учитывать, что в западных компаниях работы с данным прибором приносят предприятию большую долю годовой прибыли. Нам есть к чему стремиться, и сегодня мы имеем хорошую возможность научиться этому.

Технические характеристики, условия транспортировки, эксплуатации и хранения прибора

Из основных модулей, входящих в состав RCI, можно выделить секции большого и малого насосов, анализатор флюидов (SampleView), носители танков (одновременно RCI позволяет отбирать до 24 проб), гидромотор, секции одиночного и двойного пакеров. В зависимости от решаемых задач длина связки может достигать до 50 м. Самая тяжелая секция весит свыше 200 кг и транспортируются либо отдельной техникой, либо в специальных контейнерах-корзинах «tool basket» - тара для перевозки геофизических приборов; если на удаленные локации, то с помощью вертолетов.

Преимущества RCI:

- Исследования данным прибором дают Заказчику возможность не проводить дорогостоящие испытания в колонне и защищаться в ГКЗ.
- Экономичный отбор множественных проб при:
 - оптимальном отборе флюида
 - минимальном загрязнении
 - сохранении проб в условиях, соответствующих пластовым;
- Оценка флюидов внутри скважины в реальном времени;
- Высокая точность замеров давления;
- Достоверность замеров давления;
- Большой объем проб (840 см^3 в каждой емкости);
- Модульная конструкция, обеспечивающая широкий диапазон условий отбора проб и замеров давления.



На вопросы отвечали Исянгулов Ринат и
Кортенев Станислав

Жизнь в геофизике

История Нуркаева Айдара

Все началось в январе 1995 года - я приехал в город Когалым. Устроился работать в Когалымское управление геофизических работ. Начал работать в партии № 3-17. Начальником партии был Лисафин Николай, машинистом — Сорокин Александр.

Азам работы я учился именно у них, за это я им премного благодарен. Оыта работы в геофизике не было, мне приходилось стараться изо всех сил, лишь бы с партии не сняли, так как тогда с работой было очень туго. Я тогда был машинистом 4 разряда, и чтобы получить 5 разряд, нужно было знать в профессии практически все и отработать с 4 разрядом не менее 5 лет.

В 2001 году нас перевели в «Газнефтегеофизику» и отправили работать в Урай. Наша экспедиция называлась Даниловская промыслово-геофизическая экспедиция. Базировались мы на Даниловском месторождении. Именно там я приобрел немалый опыт. Как таковой базы у нас там не было. Техника находилась рядом со столовой вахтового поселка «Даниловка» под открытым небом круглый год, ремонт техники производился тоже под открытым небом, причем любой сложности.

Смотку, намотку, промер и укладку геофизического кабеля производили сами. Для этого мы ездили в «Геофизсервис», ответственного за это человека не было. К любой работе, связанной с кабелем или ремонтом автомобиля мы относились с большой ответственностью, так как делали это для себя, и надеяться было не на кого. Где бы ты ни находился в это время: в дороге, на «кусту» или в вахтовом поселке, делать все приходилось самим и под открытым небом. Работали очень качественно, так как в любом случае пришлось бы переделывать самим же, только уже в гораздо менее удобных условиях.

Основная база «Когалымнефтегеофизика» очень хорошо поддерживала нашу экспедицию, как техникой, так запчастями. Бывали случаи, когда запчасти и приборы отправляли самолетами! Спасибо руководству.

В вахтовом поселке «Даниловка» мы проживали в образцово-показательном общежитии. 4 цех УНГ тоже был образцово-показательным. Поначалу руководство общежития не понимало и не принимало условия геофизических работ - общежитие закрывали уже в 22:00. А так как работа геофизиков не зависит от времени суток, то нам приходилось нарушать правила. Поэтому большую часть времени мы проводили в полевых условиях. Потом экспедицию перевели в ООО «Геофизсервис» и мы базировались в г. Урае на территории компании.

После я уволился и устроился обратно в ОАО

«Когалымнефтегеофизика», но уже с большим багажом знаний и опыта. У меня был допуск практически ко всей технике. На испытательный срок меня определили в партию к Халирахманову Рашиту. В те времена объем работ был не настолько велик, как сейчас, и пока партия Халирахманова Рашита ожидала свою очередь на заказ, я ездил на заказы с другими партиями, а так же на ВГ-2. Когда возвращался, то уезжал уже со своей партией на свой заказ.

Был период, когда в компании резко увеличились объемы работ. Машинистов катастрофически не хватало. Помню, уедешь на заказ на «жесткий кабель» - после компрессирования и стравливания, после всех фонаевых записей нужно прописать КВД. Как всем известно, кривая восстановления давления регистрируется долго, и за это время я успевал побывать и на других заказах, причем в одно и тоже время на разных месторождениях. Представьте: основной мой подъемник стоит на КВД, меня привозят на базу, и я уезжаю на ВГ-2 на другую задачу. Установив мачту ВГ-2, пускаем прибор в скважину, доходим до забоя, и я уезжаю на «дежурке» на базу, а партия продолжает работать. По приезду на базу, я созваниваюсь с партией, которая стоит на КВД, узнав, что давление не восстановилось, успеваю сделать еще один короткий заказ, но уже с третьей партией. А далее я уже еду сниматься с КВД. Приезжаю на базу, еду демонтировать ВГ-2.

Мне нравится развиваться, да и работа обязывает. Именно на ТК «Латераль» я получил большой опыт. Был случай, когда мы поехали на заказ на Покачевском месторождении, где доставку приборов необходимо было провести на жестком кабеле. Я предупредил мастера КРС, чтобы они зажорили устье скважины с противоположной стороны к подъемнику, чтобы не погнуть и не вырвать устьевую арматуру. Но мастер оказался упрямым и отказался это делать, утверждая, что ничего подобного не произойдет. Мы дошли до забоя. И при отрыве от забоя, устье загнуло. Мастер был очень удивлен и растерян. Пришлось вызывать бульдозер с Покачей. Благо заказ мы выполнили вовремя и без ущерба компании. После этого случая, я сделал вывод, что все нужно актировать и документировать.

Спустя годы, теперь уже ко мне на стажировку присыпают молодых машинистов. После месяца стажировки, я могу дать рекомендации, в каком направлении следует работать данному машинисту.

Молодому поколению желаю больше развиваться, учиться и подходить к делу ответственно.

К компании ОАО «Когалымнефтегеофизика» отношусь с большим уважением и высокой отдачей. Я очень благодарен ей, компания помогла мне в жизни, помогла семье, за что ей ОГРОМНОЕ СПАСИБО!

Поздравили милых дам

В преддверии Международного женского дня, 4 марта в стенах спортивного зала компании сильная часть нашего коллектива поздравила милых и очаровательных дам с наступающим праздником.

Уже по традиции для девушек была подготовлена развлекательная программа. В мини-концерте приняли участие Когалымский инструментальный коллектив «Северное сияние», дети и сотрудники



Большая часть руководящего состава компании пришли в этот день поздравить девушек с 8 марта

детского сада «Родничок».

Представительницам прекрасного пола, мужская половина компании подарила букеты цветов и организовала праздничный фуршет. От компании всему женскому коллективу, согласно приказу №74-п от 3 марта 2016 года, будет выделена праздничная премия в размере 4500 рублей из нераспределенной прибыли прошлого года.

В этот день весь женский коллектив получил огромный прилив позитива



Профориентирование старшеклассников

В марте в компании стартовала акция по профориентированию старшеклассников.

Учеников пригласили на экскурсию по предприятию: им показали цеха, как работают специалисты компании «Когалымнефтегеофизика», также старшеклассниками были прослушаны лекции о нефтяной промышленности.

На лекциях специалисты компании рассказали про генезис нефти. Что это такое, для чего она нам нужна, как образовалась, где залегает, как её ищут геофизики, геологи, как происходит процесс бурения и добычи, с какими сложностями сталкиваются нефтяники при добывче нефти.

Также на лекциях рассказали об истории развития компании «Когалымнефтегеофизика», чем она занимается, какие специалисты работают, какие учебные учреждения нужно закончить, чтобы поступить на работу в «Когалымнефтегеофизику».

В ОАО «Когалымнефтегеофизика» постоянно культивируются и пропагандируются общечеловеческие ценности и идеи. Во время лекции школьникам показали фильмы о работе нефтяников, о компании ОАО «КНГФ», также дети могли своими руками потрогать и посмотреть образцы керна - горной породы, поднятой с глубины более 2000 м.



Немного спорта

Вот уже практически закончился первый квартал 2016 года. Первые соревнования по турнирной таблице позади. Мы впервые приняли участие в соревнованиях по мужскому волейболу среди организаций города Когалым, а также в лыжных гонках.

На соревнованиях по волейболу в серьезной борьбе наша команда заняла 8 место среди 15 заявившихся организаций! Для первого раза золотая середина—хороший результат!

Нашиими соперниками на поле были такие команды как: Тюмень-энерго, КогалымНИПИнефть, Лукойл Западная Сибирь, Дворец спорта, БВС Евразия, Лукойл АИК. В результате анализа пропущенных и забитых мячей обнаружено, что забитых гораздо больше, нежели пропущенных, однако в результате нескольких наших ошибок преимущество взял соперник. Но это только поднимает дух команды, усиливает рвение к победе в следующих соревнованиях. Например, уже летом запланированы игры по пляжному волейболу, и в наших планах выставляться на них с новыми силами! Все это благодаря сформированному составу, слаженной команде, которая уже год как регулярно тренируется в нашем родном спортзале! В следующем году нам есть к чему стремиться! На этом мы не останавливаемся!



ваемся!

С лыжными гонками все гораздо сложнее, наша команда приняла участие в этой неравной сложной борьбе! Мы заняли 5 место среди 9 заявленных команд. В ходе состязаний выяснилось, что за передовые организации, занявшие первую тройку мест, выступали неоднократные чемпионы со-

ревнований, шансов на победу у нас практически не было. Но мы впервые выставлялись на подобные соревнования, и для нашего предприятия это уже большой шаг в спортивную жизнь города. О нас должны знать!

Наши ребята лыжники показали отличные результаты на своих этапах (трасса 5 км) :

- Плотников Сергей—20 мин. 13 сек.
- Уласевич Игорь—19 мин. 39 сек.
- Федотов Алексей—17 мин. 22 сек.

Но нам очень не хватает хотя бы одной лыжницы, чтобы в следующем году можно было смело бороться с чемпионами!



В заключение мне, как очевидцу, хочется выделить одно важное отличие нашей компании от остальных: какое бы место мы ни занимали, какие бы поражения мы ни переживали, наша геофизика—самая сильная и сплоченная команда во всем! Только наши болельщики неразделимы со спортсменами в любую погоду, в любое время и в любой ситуации! Ни у одной из организаций не была замечена такая поддержка и такая доброжелательная атмосфера, которую мы сами себе создаем! Приятно осознавать, что являемся частью такого коллектива. Сразу видно мы - одна команда! И все у нас получится! Цель на этот год - выставитьсь на все виды спортивных состязаний!

Не забываем что далее следуют :

- Папа, мама, я – дружная спортивная семья!
- Баскетбол (мужской)
- Настольный теннис
- Шахматы

Спортсмены и болельщики, ВПЕРЕД к новым достижениям!

У меня зазвонил телефон

Одной из важнейших сфер деловых отношений является непосредственное общение по телефону. В момент разговора человек, ответивший на звонок, является главным и единственным представителем компании, и впечатление заказчика от общения с ним становится впечатлением о компании в целом. Если вы стремитесь выглядеть как профессионал в глазах клиентов, то следование правилам делового телефонного этикета для вас просто обязательно. Ниже изложены несколько несложных правил, которые могут помочь вам при ответе на звонок.

1. Следите за интонацией своего голоса.

По телефону мы передаем собеседнику 86% смысла нашего сообщения с помощью интонации и только 14% - с помощью слов.

При общении по телефону улыбайтесь, будьте полны энергии и энтузиазма. Улыбка и положительное отношение слышатся в интонации.

2. Приветствуйте звонящего. Сняв трубку, сразу же поздоровайтесь с позвонившим человеком. Не уподобляйтесь «телефонным динозаврам», которые, снимая трубку, говорят: «Алло»/ «Да»/ «Слушаю»/ «Фирма».

После приветствия звонящего представьтесь ему, назовите вашу организацию. С первых мгновений общения с вами человек должен понимать, с кем он разговаривает.

Вот как это звучит: «Добрый день, «Когалымнефтегеофизика», бухгалтерия, Марина слушает!»

3. На входные звонки отвечайте после 2-го, максимум после 3-го звонка. Если снять телефонную трубку после 1-го звонка, то у звонящего возникает впечатление, что нам нечего делать, и мы скучали в ожидании, когда же наконец нам кто-нибудь позвонит.

Если дать возможность телефону звонить 4, 5 и более раз, то у звонящего сформируется впечатление, что организация не очень заинтересована в клиентах.

4. Использование функции «hold» («удержание»). Существует несколько правил, связанных с постановкой и снятием собеседника с «удержания»:

При постановке — спросите, может ли собеседник подождать, и объясните причину необходимости

мости ожидания. Например: «Можете ли вы подождать, поскольку для ответа на ваш вопрос я должен связаться с бухгалтерией?»

При короткой беседе между вами и коллегами в момент нахождения заказчика на линии необходимо нажимать кнопку «С» (отключение микрофона), чтобы заказчик не слышал лишней информации.

При снятии — поблагодарите собеседника за ожидание. Этот шаг позволяет рассеять напряженность и нервозность, которая возникает у любого, кто ожидает. Мы также показываем человеку, что он нам важен и мы благодарны ему за то, что он не положил трубку.

Если вы знаете, что придется ждать больше одной минуты, то не оставляйте его на «удержании». Скажите, что перезвоните ему после уточнения интересующей его информации, запишите номер телефона.

5. Используйте правильные фразы и выражения. При деловом общении лучше избегать следующих фраз:

“Я не знаю” - Такой ответ подрывает доверие к вам и вашей фирме. В телефонных переговорах лучше попросить разрешения подождать и уточнить необходимую собеседнику информацию, например: «Разрешите, я уточню это для вас».

“Мы не сможем этого сделать” - С помощью такой фразы в деловом общении вы можете потерять клиента или партнера. Попытайтесь найти возможное решение проблемы собеседника. Думайте о том, что можно в этой ситуации сделать, а не о том, чего нельзя.

“Нет” - Используйте приемы, не позволяющие клиенту или партнеру услышать однозначное «нет». Например: «Мы не в состоянии выплатить вам компенсацию, но готовы предложить дополнительную услугу. Это вас устроит, ведь так?»

6. Заканчивая разговор, попрощайтесь с собеседником. Обратите внимание на то, как много людей, заканчивая разговор, просто кладут трубку, даже не попрощавшись.

Прежде чем положить трубку, попрощайтесь с человеком, скажите ему всего лишь простое: «До свидания».

Пользуйтесь этими правилами при общении с клиентом по телефону и помните: сейчас именно вы – голос компании!

Письмо в редакцию

Совсем недавно в редакцию нашей газеты поступило письмо от выпускника ПГНИУ, проходившего в 2012 году практику в нашей компании, Салимова Рината.

Просто о ГТИ

Спецодежда. Респиратор. Две перчатки. И очки. Вибросито. Море шлама. Я геолог ГТИ. Микроскоп. Пробирки. Склейки. Хлороформ и кислота. Этикетки. Чашка Петри. Ступка. Пестик. ЛБА.

Вот вагончик. Вот напарник. Оператор, он стажер. Графики. Таблицы. Сводки. Принтер. Датчик. Монитор. Керн достали – девять метров. Нужно срочно на мостки. Молоток с фотоаппаратом. Я геолог ГТИ.

Кальциметр. Весы. Пипетка. Соль. Песчаник. Доломит. Майна. Вира. Мера. Метры. Кто-то в рацию кричит. Доливная. Фракционный. Ротор. Клины. Крюк. Момент. Направление. Кондуктор. Заставление. Цемент.

Душ. Столовая. Сушилка. Баня. Склад и чайхана. Хроматограф. Дегазатор. Газ: процента полтора. Станция. Монтаж. Забурка. Калибровка и УСО. Два насоса. Вот компрессор. Дизель и ЦСГО.

Плотность. Пористость. Зернистость. Цвет. Текстура. Интервал.

Смена ночью. Отдых утром. Ночь работал. Утро спал.

Снова шлам. И керн в придачу. Весь в растворе. Весь в грязи.

Геология в порядке. Я геолог ГТИ.

Салимов Ринат, Пермский край



1 апреля - день смеха

День смеха - это международный праздник, отмечаемый во всем мире 1 апреля. В этот день принято разыгрывать родных, друзей и просто знакомых, или подшучивать над ними.

Откуда именно родом этот праздник — из Франции, Англии, Мексики или Швеции — тайна, которая, к сожалению, покрыта мраком. Одну из влиятельных версий о возникновении праздника смеха связывают с тем, что изначально 1 апреля праздновалось во многих странах как день весеннего равноденствия и время Пасхи. Празднества по случаю весеннего нового года всегда сопровождались шутками, шалостями и веселыми проделками. Традиция праздника живет и теперь: причиной стала сама природа, потому что весенние капризы погоды люди старались задобрить шутками и разыгрышами.

Другая, также распространенная, версия возникновения Дня смеха связана с переходом на Гри-

горианский календарь, введенный Папой Римским Григорием в 1582 году. Дело в том, что Новый год в средние века отмечался не 1 января, а в конце марта, до того, как в 1563—1564 годах король Карл Девятый (King Charles IX) реформировал во Франции календарь. Поэтому Новогодняя неделя начиналась 25 марта и заканчивалась 1 апреля.

Первоапрельские шутки на редкость разнообразны и охватывают широкие слои как тех, кто шутит, так и тех, над кем шутят. Самые известные первоапрельские разыгрыши уже классифицированы в список 100 первоапрельских шуток всех времен (The Top 100 April Fool's Day Hoaxes of All Time), среди которых: падение Пизанской башни, фотопортаж о летающих пингвинах, приземление НЛО в Лондоне, переход на десятичную систему измерения времени, изменение числа Пи с 3.14 на 3.0 и другие.

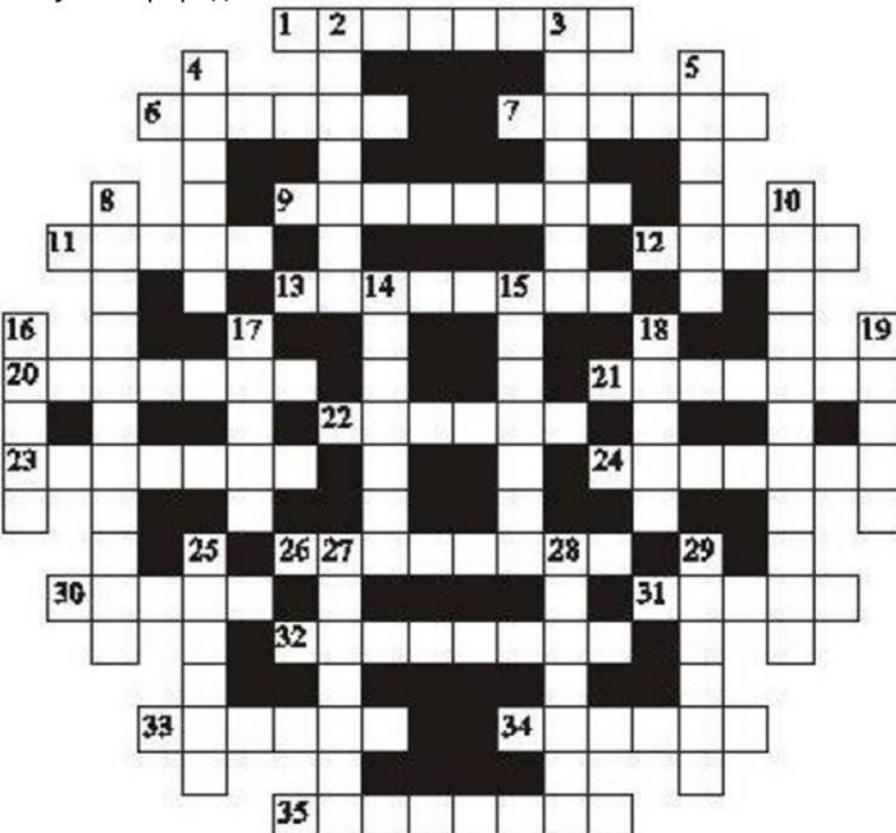
www.calend.ru

Кроссворд к 1 апреля

В 1998 году художник Антон Ольшванг размещал необычные кроссворды на автобусных остановках г. Самары.

Пассажиры приходили в БЕШЕНСТВО, пытаясь ответить на вопросы.

Его кроссворд невозможно разгадать - ответов не существует в природе.



По горизонтали:

- Незаметно склеенная посуда.
- Сюрприз, известный заранее.
- Человек, опоздавший на поезд или самолет.
- Старое насекомое.
- Минута, оставшаяся до встречи.
- Квартира с большим количеством мебели.
- Неуслышанный будильник.
- Разросшаяся крапива.
- Выросшие ноги.
- Вовремя спрятанный предмет.
- Незнакомое слово.
- Стул, крутящийся только по часовой стрелке.
- Двести грамм сыра.
- Неприятная телепередача.
- Мерный, повторяющийся звук.
- Платье подруги.
- Минимальный суверенитет.
- Забытый в холодильнике продукт.
- Любимая работа, выполняемая каждый день.

По вертикали:

- Действие, стимулирующее принятие решения.
- Стертые обои.
- Легкое нарушение в дорожном движении.
- Мнение со стороны.
- Чувство социального неравенства.
- Одетый наизнанку свитер.
- Научное открытие без эмоциональной окраски.
- Тупая сторона ножа.
- Следы от чернил в кармане.
- Пыль в недоступных местах.
- Старое одяло.
- Пустая катушка.
- Хорошая привычка.
- Опыт в стихосложении.
- Абсолютная материальная ценность.

Ответы к кроссворду предыдущего номера «Корпоративный вестник»

По горизонтали:

- Блюдо.
- Битум.
- Яство.
- Антонов.
- Ропот.
- Ковер.
- Чистота.
- Осип.
- Зонд.
- Амбраузура.
- Маляр.
- Панда.
- Нрав.
- Холл.
- Барби.
- Анчар.
- Шантажист.
- Изба.
- Абак.
- Скипетр.
- Хохма.
- Игрок.
- Блондин.
- Диско.
- Глава.
- Качка.

По вертикали:

- Лотос.
- Данко.
- Барто.
- Тапки.
- Матч.
- Явка.
- Тавро.
- Отряд.
- Избранник.
- Трап.
- Трубочист.
- Склероз.
- Парниша.
- Заплата.
- Нянечка.
- Амеба.
- Жабры.
- Карп.
- Исход.
- Бахус.
- Бурда.
- Кукла.
- Сабо.
- Икона.
- Ездок.
- Ринг.



сайт ОАО «КогалымНефтеГеофизика»
www.kngf.org



страница компании в Instagram
instagram.com/oao_kngf



официальная группа ВКонтакте
www.vk.com/kngf



официальная группа в Одноклассниках
www.ok.ru/oaokngf



официальная группа в LINKEDIN
www.linkedin.com/company/kogalymneftegeofizika



официальная группа в Facebook:
www.facebook.com/kngf.org

Корпоративный вестник ОАО «Когалымнефтегеофизика»

Редакционная группа : Фаритов Раиль, Абунагимова Ильвира, Агалдинов Олег, Лавриненко Арина

Дата печати: 21 марта 2016 г.

Тираж: 150 шт.

С вопросами и предложениями обращаться в отдел управления персоналом, кабинет 23 (здание АБК)



**КОГАЛЬМ
НЕФТЕГЕОФИЗИКА**
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО