КОРПОРАТИВНЫЙ ВЕСТНИК

ВЫПУСК #56 ДЕКАБРЬ 2019

WWW.KNGF.ORG

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ КОМПАНИИ ЗАО "КОГАЛЫМНЕФТЕГЕОФИЗИКА"

05
С НАСТУПАЮЩИМ НОВЫМ ГОДОМ!

06
ЖИЗНЬ В ГЕОФИЗИКЕ ОЛЬГА БАКЛАНОВА И ЕКАТЕРИНА ГУНТИК

КОГАЛЫМ - ТЕРРИТОРИЯ РАВНЫХ!

Под таким названием в субботу, 30 ноября, в МЦ «Метро» прошел молодежный форум. Наша команда была самой большой среди всех, 8 сотрудников — молодых специалистов Компании ОАО «КНГФ».

В форуме, вместе с молодёжью, принял участие глава города Николай Николаевич Пальчиков.

«В нашем городе проживает более 19 тысяч молодых людей в возрасте от 14 до 35 лет. Это умная, творческая, креативная, мыслящая по-новому и обладающая огромным потенциалом молодежь. Я искренне убежден в том, что реализация этого потенциала станет тем самым драйвером, способным вывести наши города но новый уровень развития. Для консолидации и выработки новых идей и проектов как раз и служит эта форумная площадка», - отметил глава города Когалым Николай Николаевич Пальчиков.

В форуме приняли участие более ста человек, представлявших команды молодежных объединений города, активная молодежь в возрасте от 18 до 35 лет, желающая внести свой вклад в развитие Когалыма.

Команду от ОАО «КНГФ» представляли сотрудники: Фаритов Раиль, Абунагимова Ильвира, Агалтдинов Олег, Камалтдинов Абрар, Федореев Владимир, Половодов Артем, Миниярова Дилара и Гризер Рой.

«Подобные мероприятия благоприятно сказываются на развитии Когалыма и Компании в целом. Это отличная площадка для обмена опытом, знакомства и налаживания связей с рабочей молодежью других компаний города» — поделился начальник отдела маркетинга ОАО «КНГФ» Раиль Фаритов.

На мероприятии проходила работа на 3-трех образовательных площадок, упражнение на проектирование «Идеи на продажу» и аналитические игры.

По окончании форума все участники получили сертификаты и смогли обменяться контактами для дальнейшего взаимодействия.

ПО ПУТИ КЛИЕНТА

На сегодняшний день ОАО «КНГФ» выделяет для себя четыре приоритета развития: Профессионализм, Эффективность, Оперативность и Клиентоориентированность.

В рамках стратегической цели по Клиентоориентированности, в апреле 2018г был инициирован проект «Отзывы о работе Компании». Основной задачей проекта, является организация сервиса, который позволит получать, фиксировать и обрабатывать обратную связь о нашей Компании, с целью – превратить обратную связь от Клиентов (в том числе и критику) в инструмент улучшения наших услуг. Для этого, нам нужно не просто получать хвалебные или сердитые отзывы, а понимать, какие конкретно промахи мы допускаем и какие проблемы необходимо решать.

Многие слышали фразу — «Мы продаем не дрели, а отверстия в стенах». Так и есть — товары и услуги нужны не сами по себе, а чтобы удовлетворить определенную потребность. Очень важно понимать насколько наши услуги удовлетворяют потребность Заказчика. Как правило, наши Клиенты озвучивают проблемы не потому, что хотят доставить нам проблем, а потому что рассчитывают на то, что их потребности будут решены.

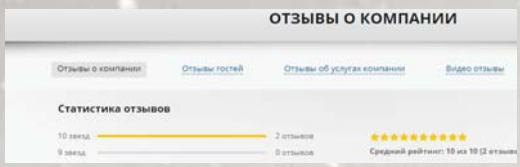
Именно живые отзывы Заказчика, их проблемы и пожелания отражают реальные потребности. Решение этих проблем позволяет нам завоевывать лояльность Клиентов и создавать продукты, которые лучше удовлетворяют их потребности.

Почему необходимо фокусироваться на создание ценности для Клиента и что нам это дает? Если кратко, то помогает стать еще сильнее и быть лучше наших конкурентов. Ведь если мы перестанем удовлетворять запросам рынка – мы просто покинем этот рынок. А наше место быстро займут те, кто готов удовлетворить эти запросы. Именно конкурентные преимущества, основанные на реальных потребностях Клиентов, позволяют нам уверенно развиваться. В настоящий момент, в рамках данного проекта, функционирует несколько каналов по сбору отзывов: web-сайт, социальные сети и пр. В данной статье, хотелось предметно рассмотреть один источник, а именно - анкету на бумаге для получения обратной связи со скважины.

Полевые исследования – важнейшая составляющая часть общей работы Компании. Сотрудники наших партий ежедневно находятся в прямом контакте с представителями Заказчика, а с учетом объемов работ предприятия – это огромное количество коммуникаций. Что бы учитывать это взаимодействие, была реализована анкета, которую «вмонтировали» в регистратор ГФ. Это позволяет не плодить лишней документации, «писанины» и дополнительных процедур для начальников партий, а так же исключает возможность забыть сформировать дополнительный файл. Достаточно стандартно распечатать справку по зарегистрированному материалу и при подписании попросить представителя Заказчика подписать ее в поле анкеты напротив оценки.

А в случае низкой оценки (6 и ниже), на словах уточнить причину и зафиксировать ее в справке, кратко указав в поле под анкетой – это можно сделать и самостоятельно, если представитель Заказчика не может или не хочет этого сделать. Тем самым, в дополнение к оценке появляется отзыв по работе.

По результатам ноября 2019: 23% от всех выполненных работ КНГФ - оцениваются Заказчиками на скважине, а если смотреть в разрезе работ выполненных на регистраторах ГФ, ведь только у них реализована анкета, то видим, что более 40% по Когалымской ПГЭ и более 30% по ЯПГЭ заказов были оценены Заказчиками. Мы отмечаем положительную динамику по количеству оценок. По данным оценкам производится аналитическая работа и выполняется расчет NPS-уровня потребительской лояльности. Вкратце, это метрика, которая определяет насколько Клиенты довольны нашей работой.



Пользуясь случаем хотелось бы отправить посыл нашим начальникам партий, поделиться основными проблемами в рамках оценок работы партий. Тут отмечается три ключевые проблемы, а именно:

1. Недостаточное количество оценённых заказов. Ведь по 60% исследований оценки от Заказчика не фиксируются. Хотелось бы подчеркнуть, что на сегодняшний день, нет ни одного случая наказания за неудовлетворительные оценки или за отсутствие оценок. Наоборот, продумываются процедуры, которые позволят этому параметру работать во благо начальников партий.

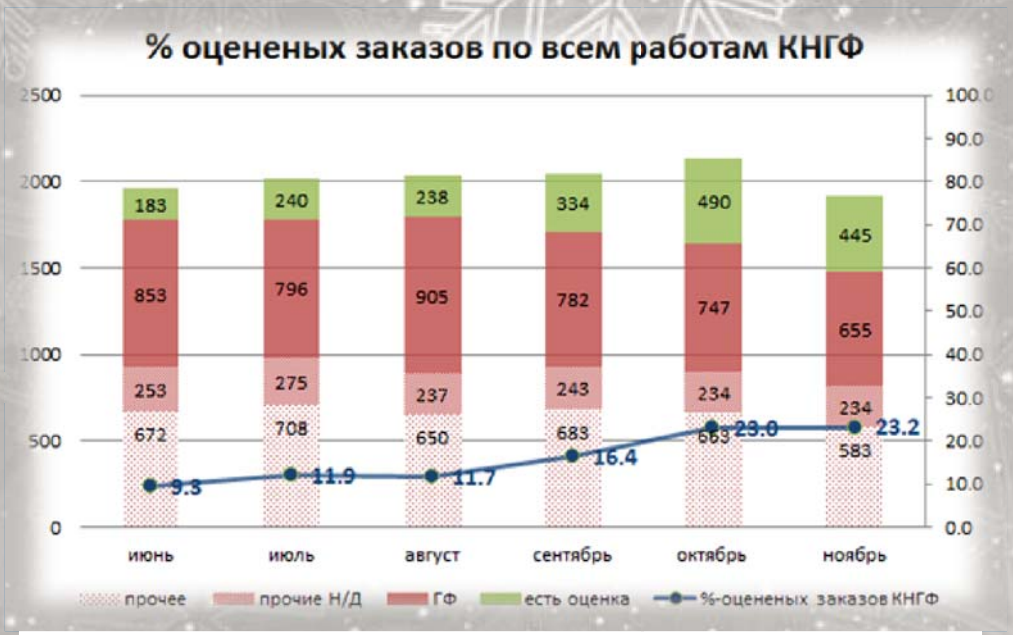
2. Недостаточное количество низких оценок. В мировой практике уровень NPS выше 30 % считается хорошим показателем. Эта цифра основана на тысячах исследований. Наш уровень NPS = 98%, понятно, что это очень высокая цифра. Это говорит об отсутствии фиксации негативного опыта. Очень важно не утаивать низкие оценки и просить Заказчика оценивать заказ не предвзято, поясняя, что данная оценка важна поскольку направлена на улучшение и создание максимально благоприятных условий для Заказчиков.

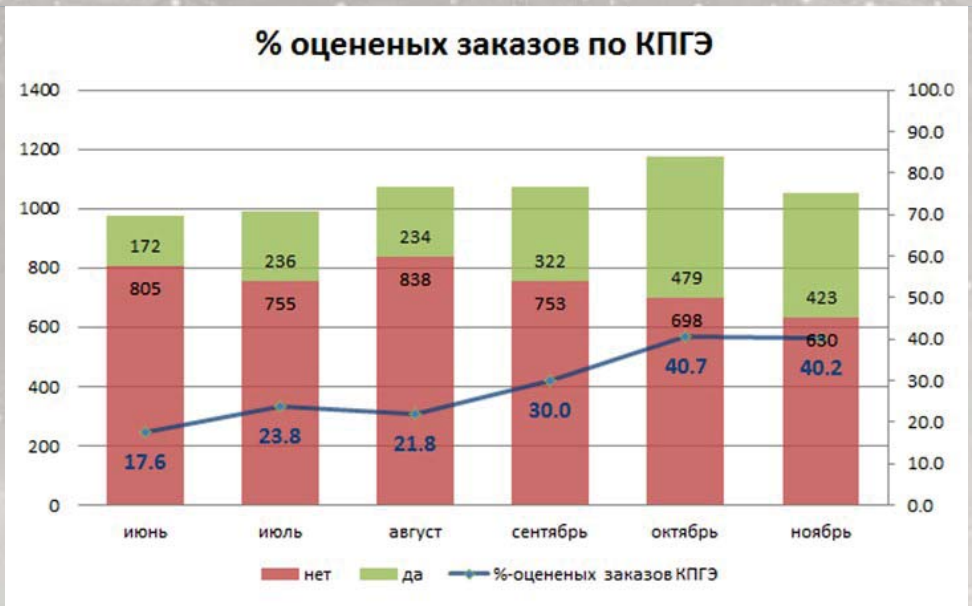
3. Не указываются причины низких оценок. Очень важно фиксировать их, потому что именно тут находится практическая область работы с обратной связью. Ведь мы не ставим цель восхвалять себя и говорить ура мы самые лучшие, а наоборот считаем максимально ценными именно негативные отклики, ведь благодаря им мы можем становиться лучше. По этому пункту хочется особенно заострить внимание – обратную связь нужно спрашивать у Заказчика по собственной инициативе. Для этого достаточно задать один вопрос - поясните пожалуйста свою оценку? Слушайте, уточняйте, какие именно проблемы наиболее волнуют Заказчика. Фиксируйте ответ на справке.

Вкратце по трем пунктам, необходимо:

- оценивать максимально возможное количество выполненных Вами работ;
- не боятся низких оценок;
- фиксировать в справке проблемы и пожелания Заказчиков, особенно важно при низких оценках.

В заключении напомню известную цитату Генри Форда: «Зарплату платит не работодатель — он только распоряжается деньгами. Зарплату платит Клиент.» Очень важно помнить это каждый день, ведь в этой фразе сама суть Клиентоорентированной работы. Успех нашей Компании и каждого из нас зависит от того, насколько мы все сможем удовлетворять и предвосхищать требования наших Заказчиков.





ГОСТИ ИЗ КОМПАНИИ ООО «РН-УВАТНЕФТЕГАЗ» ПОСЕТИЛИ ОАО «КОГАЛЫМНЕФТЕГЕОФИЗИКА»

2 декабря 2019 года с целью проведения технического аудита представители компании ООО "РН-Уватнефтегаз" посетили наше предприятие «Когалымнефтегеофизика».

В ходе встречи были обследованы производственные процессы деятельности нашей Компании.

Гостям была проведена экскурсия по производственным площадкам Компании, где они смогли ознакомиться с культурой организации работ в «Когалымнефтегеофизика». Специалисты компании ООО "РН-Уватнефтегаз" высоко оценили оснащённость цехов и слаженность производственных процессов, отметили профессионализм наших сотрудников в сервисных подразделениях.

С НАСТУПАЮЩИМ НОВЫМ ГОДОМ!

Абрар Камалтдинов, начальник отдела ОМП: «Поздравляю тебя, мой коллега, с волшебным праздником Нового года. Желаю, чтобы под праздничной елкой, ты нашел для себя вдохновение, креативные идеи, здоровые амбиции, финансовое процветание, карьерный рост и все то, что превращает нашу работу в удовольствие»

Евгений Цепилов, начальник отдела закупок: «Коллеги, от нашего коллектива поздравляем Вас с наступающим Новым 2020 годом и Рождеством Христовым! Пусть грядущий год станет для Вас годом больших возможностей и воплощением самых грандиозных планов! А каждая минута станет наполненной радостью и позитивными эмоциями. Желаем, чтобы в Ваших домах всегда царил уют, душевный покой, а праздничное настроение не покидало Вас весь год! С Новым годом!»

Айнур Ахметьянов, начальник отдела ОПЛ: «Всем сотрудникам и руководству нашей Компании я желаю оптимизма, веры в собственные силы, активной жизненной позиции, крепкого здоровья и прекрасных дружеских отношений в коллективе. Пусть работа приносит и доход, и удовольствие, все поставленные задачи будут выполнены, трудности – преодолены»

Владимир Федореев, и.о. главного инженера ПГЭ : «Уважаемые и дорогие коллеги, от души поздравляю Вас с Новым годом. Хочу пожелать Вам ровной и благополучной дороги к успеху, четких целей и перспективных планов, неугасаемых сил и дружный коллектив, семейного счастья и верного благополучия, высокого достатка и неизменной удачи. Пусть новогодняя ночь исполнит желания каждого из Вас и подарит Всем чудесное настроение»

ЖИЗНЬ В ГЕОФИЗИКЕ
БАКЛАНОВА ОЛЬГА И ГУНТИК ЕКАТЕРИНА

Продолжаем вам рассказывать о сотрудниках ОАО «Когалымнефтегеофизика». В этом выпуске нам рассказали о своей жизни в геофизике Ольга Бакланова и Екатерина Гунтик, сотрудники участка производственно-технического отдела.

- Ольга, насколько я знаю, твоя биография началась не в Когалыме?

- Да, родилась я в городе Саранск, республика Мордовия. В 1996 мы с родителями переехали в Когалым. И с тех пор живу здесь.

- Ты с детства мечтала о профессии, связанной с небом, авиа?

- Нет. Закончила я Тюменский государственный университет, по специальности бакалавр экономики.

- Довелось поработать по специальности? Или как-то хотелось заниматься чем-то другим?

- По специальности я работала совсем немного, всего 2 недели, о чем совсем не жалею. Вообще, моя первая работа была в садике, в должности помощник воспитателя. Это был 2009 год. Там проработала месяца 3 где-то. Работа была очень ответственная, но мне очень нравилась, по одной простой причине: с детьми можно раскрепоститься и вести себя эмоционально, порой по-детски, отключиться от взрослого мира с его проблемами, сложностями и полностью погрузиться в мир ребенка—в мир полной энергии и детской непосредственности.

Потом, когда ушла из садика работала с 2009 год по 2013 год в КДК «Метро» в должности секретаря и совмещала еще сотрудника в отделе кадров.

- Как ты начала работать в «Когалымнефтегеофизике» ?

- Появилась вакансия техника-диспетчера здесь, в геофизике . Я заинтересовалась, понравилось, что эта работа не требует постоянного нахождения в офисе, нужно общаться с большим количеством людей, планировать графики, полеты.

- Ольга, ты уже здесь давно работаешь, с какого года?

- С 2013 сразу как ушла из «Метро».

- Здесь ты еще работала секретарем в приемной?

- Два года я проработала в приемной. И за мной оставались еще функции техника-диспетчера, также занималась полетами, составлением графиков.

- Знаю, ты даже успела поработать в экономическом отделе?

- Да, эти те самые две недели, про которые я говорила ранее. Вспомнила, что у меня есть диплом экономиста. Но когда оказалась внутри «экономического водоворота» , поняла что это не мое.

- Регулирование авиаперелетов в то время было очень проблемным. Проводилось несколько совещаний, создавались ПТР. Это направление нужно было взять под контроль. И тебе предложили перейти обратно?

- Да, все верно. Именно тогда и решился вопрос по переводу меня обратно в должности техника-диспетчера. И начиная с 2017 года я работаю здесь, в подразделении УПТО.

- Ольга, про тебя можно сказать, что ты по-настоящему универсальный работник. Успеваешь сразу несколько разных функций выполнять. Мне кажется, особенно в твоей работе это важное качество. Как ты справляешься с многозадачностью?

- Еще начиная с ПТР(ов) составляю различные гистограммы, схемы, графики полетов, квартальные отчеты. Здесь сразу видно, например в каком подразделении неявок больше, с кем необходимо провести дополнительную работу.

- Ольга, спасибо за отличное интервью. можешь сказать несколько слов пожеланий коллегам?

- Хочется пожелать сотрудникам геофизики карьерного роста, благополучия, семейного тепла, уюта, здоровья детям и всего самого хорошего. С наступающими праздниками! С Новым Годом!

- Екатерина, расскажи пожалуйста, как ты начала работать в геофизике?

- Мне было 18 лет. Я встала на биржу труда. Пригласили сюда работать уборщицей. Проработала на этой должности 9 месяцев. Параллельно училась на курсах секретаря-машинистки.

- После того, как окончила курсы, тебе предложили работать секретарем?

- Да, в приемной Георгия Федоровича в то время работала Лилия, она меня подучила работе с компьютером. После ее увольнения, меня уже пригласили на постоянной основе попробовать работать в приемной.

- Сколько лет проработала там?

- Проработала около года, потом в 2001 году вышла замуж, в 2002 году родила сына, и ушла в декрет на 6 месяцев. Почти сразу вышла на работу.

- Если вспоминая те года, что больше запомнилось?

- В то время, не было компьютеров, техники. Была старая печатная машинка, потом появились уже монитор, клавиатура, факс, когда вспоминаешь , все кажется таким не современным, сегодня аппаратура вся компактная, тонкие мониторы, в то время было не так. Проработала так до 2007 года, до рождения второго ребенка, ушла в декрет, в 2009 рождается сын . Была в декрете 4 года. Стал решаться вопрос о моем переводе в другое подразделение. Работа в приемной предполагает постоянное нахождение на рабочем месте, так как часто появляются срочные вопросы, а с четырьмя детьми это непросто. Так мне предложили должность техника-диспетчера.

- Сейчас твое направление - курирование всей входящей и исходящей корреспонденции, координация всей почты ?

- Да, сейчас я полностью контролирую отправку почты и помимо этого контролирую все входящие письма. Осуществляю также контроль за доставкой всех видов почтовых отправлений, часто письма нужно доставить срочно, моя работа предполагает постоянное движение. Мне это нравится.

- Что изменилось в твоей работе за это время?

- Прослеживается динамика. Если раньше получали около 40 писем в неделю, сейчас получаем около 30 писем в день. Объемы растут, корреспонденции становится больше.

- Екатерина, спасибо за интересное интервью. Впереди новогодние праздники, что можешь пожелать коллегам к новому году?

- Хочу поздравить коллег с наступающими праздниками, желаю благополучия, здоровья, счастья, чтобы наша геофизика процветала!

НОВОГОДНИЕ ПОДЕЛКИ

Делая с ребенком интересные поделки на Новый год, родители организовывают полезный досуг, который сближает всех членов семьи, развивает творческие задатки. Главное, что такое творчество не требует значительных денежных затрат, поскольку в качестве материалов часто используются ненужные вещи (сгоревшие лампочки, палочки от мороженого, старые пуговицы).

Зимняя сказка в пластиковом стаканчике.

Снежные шары с уютными домиками завораживают своей красотой. Похожую вещь можно сделать из пластикового стаканчика, только он должен быть непременно прозрачным. Сначала собирают зимнюю композицию на кружке из картона. Для нее можно использовать подходящие по тематике маленькие игрушки от киндер-сюрприза и искусственный снег. Готовую основу накрыть сверху пластиковым стаканом, хорошо его приклеив. Если сверху стаканчика сделать петельку, то его можно будет повесить на елку.

Ёлка и шар из ниток.

Для работы в этой технике понадобятся:

-разноцветные нитки;

-клей ПВА;

-основа для будущей поделки;

-конус, воздушный шар, елочный шар и т.д.;

-элементы декора: бусины, пуговицы, стразы.

Очередность действий: Для ажурных украшений на основу наматывают промазанные клеем нитки, затем основу (например, воздушный шар) осторожно извлекают, а далее оформляют на свой вкус. Если основу не удаляют, то нитки плотно приклеивают к ней, за счет их фактуры получаются очень интересные поделки.

Интересные поделки из шишек. Яркая шишка на елке сама по себе уже украшение, если ее повесить на веревочке. А если перевернуть и поставить на подставку, то это уже улочка в миниатюре. Что же понадобится для создания такой красоты?

Перечень материалов: раскрывшаяся шишка – в качестве основы; краски и блестки для украшения игрушки; яркие пенопластовые шарики – для украшения миниатюрной елочки; цветная бумага – для звездочки на макушке; клей – чтобы приклеить элементы декора; лента или веревочка – для петельки; соленое тесто – для подставки.

Последовательность создания любой игрушки из шишек достаточно простая, и ее можно повторить, просто взглянув на фото готовой работы.

Приятного вам творчества и счастливого праздника!

сайт ОАО «КогалымНефтеГеофизика»
www.kngf.org

официальная страница в Instagram
@oao_kngf

официальная группа ВКонтакте
www.vk.com/oaokngf

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

Корпоративный вестник ОАО «Когалымнефтегеофизика»
Редакционная группа: Агалтдинов Олег, Шуматова Анна, Борискина Светлана, Фаритов Раиль.
Фотография: Денис Кагарманов, Светлана Борискина, Олег Агалтдинов
Дата печати: 24 декабря 2019 г.
Тираж: 150 шт.
С вопросами и предложениями обращаться в службу маркетинга, 2 этаж, 50 кабинет (здание АБК).

КОГАЛЫМ НЕФТЕГЕОФИЗИКА
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО