Александр Ляхов: «На первом плане не технологии, а люди, которые их освоили»

02 Февраля 2024

Диалог об итогах 2023 года, перспективах и важнейших аспектах развития РУП «Производственное объединение «Белоруснефть» с генеральным директором предприятия членом Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь Александром Ляховым.



ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

— Александр Андреевич, 2023 год для экономик предприятий и даже стран выдался непростым. Но если говорить о том, что кризис — время возможностей, то как «Белоруснефть» воспользовалась открывшимися перспективами?

— Считаю, что 2023 год был успешным для «Белоруснефти». Основной итог деятельности — рост добычи нефти и газа во всех регионах присутствия. Для Республики Беларусь добыча 1 миллиона 877 тысяч тонн нефти — это большое событие, которое создает основу для энергетической безопасности страны.

Важно, что наша компания научилась независимо от цен на нефть выполнять все, что запланировано на год. Мы понимаем, что снижение любых объемов внутренних операций будет со временем приводить к созданию определенного дефицита мощностей. Сегодня и рынок труда, и рынок оборудования носят открытый характер. Мы должны постоянно чувствовать новые веяния.

— Год прошел под знаком импортозамещения во всех отраслях. Смогла ли команда «Белоруснефти» открыть резервы, чтобы не только не останавливаться на этом пути, но и даже больше — улучшить работу?

— На момент распада Советского Союза, когда «Белоруснефть» перешла в собственность Республики Беларусь, мы в основном ориентировались на рынок оборудования, которое выпускалось в Европе или США. Да, были элементы базового оборудования из Российской Федерации, однако объемы существенно отличались. Принимая во внимание тенденции последних лет, мы провели кропотливую работу по поиску новых поставщиков. Делали это, осознавая, что компании из Китая или Индии тоже серьезно представлены на рынке, и в ряде случаев даже западные производители перенесли свои заводы в эти страны.



Я бы сказал, что 2023 год стал определяющим в переформатировании работы. Как для производителей на территории Республики Беларусь, которые тоже создают отдельные виды нефтяного оборудования, так и для компаний из других стран.

В итоге мы не только нашли более выгодные предложения, но и пересмотрели подходы к приобретению оборудования. Самое главное, что кризис подтолкнул нас быстрее думать и действовать. В компании, где правильно выстроены подходы к работе, создан хороший микроклимат, люди не стоят на месте — они развиваются, ищут лучшее. Поэтому мы как минимум не проиграли, а с точки зрения подвижности компании, встроенности в рынок, напротив, выиграли. Эта обстановка сегодня создает нам дополнительные условия для выхода на внешний контур. Мы расширяем присутствие на рынке Российской Федерации и наращиваем объемы по всем сферам нефтяных операций на территории Беларуси.



КИТАЙСКИЙ АКЦЕНТ

— Одним из новых и сверхперспективных направлений можно назвать Китай?

— Мы должны понимать, что Китай — это не просто большая экономика, а очень большая страна, причем не только по количеству населения, но и по площади. Там представлены разные уровни производителей и инженерных подходов. В этом отношении мы должны быть на гребне научно-технического прогресса. И очень важно, что в Китае мы не совершили некоторых ошибочных шагов, если бы просто смотрели на первое, что можно было бы приобрести на рынке оборудования.



— Хотя, возможно, право на такие ошибки есть?

— Конечно. Можно было бы банально ориентироваться на ценовой фактор, а не на лучших производителей. Но мы изначально понимали, что рынок Китая пестрый. И правильным шагом в работе «Белоруснефти» было открыть там предприятие, на котором сегодня работают наши люди. Они в течение суток могут добраться в любую точку Китая, увидеть оборудование своими глазами.

Крупным компаниям просто необходимо присутствовать на китайском рынке, если они приобретают там оборудование не раз в 10 лет, а постоянно. В этом специфика нефтяного процесса — оборудование нужно покупать каждый год. У нас реновация происходит непрерывно.

Особенность «Белоруснефти» в том, что мы привыкли иметь дело с перспективными и передовыми видами оборудования, которое позволяет работать в сложных условиях Припятского прогиба. Наша геологическая провинция еще со времен СССР считалась одной из сложнейших. И то, что можно с легкостью использовать на месторождениях Российской Федерации, с трудом подходит или совершенно не применимо на территории Беларуси. К каждому месторождению, которое имеет свои геологические признаки, мы должны подобрать ту или иную технологию. И в корне неверно думать, что западное оборудование дорогое, а китайское дешевое. Сегодня все оборудование дорогое. И экономически выгодно оно применяется только в том случае, если налажен конвейер в производстве работ. Закупая оборудование на китайском и российском рынках, «Белоруснефть» учитывает, что оно должно быть задействовано на конвейере по полной.

— Чтобы присутствовать на китайском рынке и не растеряться, нужен не только талант, но и профессионализм?

— Конечно. В Китай надо ехать подготовленным. И надо понимать, что китайский рынок оборудования, технологий работает на весь мир. И никто под Беларусь и ее запросы в лице «Белоруснефти» не будет перенастраивать линейки оборудования.



Процессы производства оборудования в Поднебесной носят конвейерный характер, что способствует удешевлению себестоимости. Соответственно, там готовы учитывать нашу специфику ровно настолько, насколько им выгодно. Поэтому задача наших технических и закупочных служб состояла в адаптации техзаданий под те требования и стандарты, которые существуют на китайском рынке. И это, пожалуй, был самый сложный процесс выстраивания коммуникационного начала. Его преодоление способствует ускорению дальнейшей работы. Китайские партнеры начинают понимать, чего мы хотим, и это ведет к быстрому доступу к оборудованию.

СЕВЕРНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

— В продолжение темы развития международных проектов спрошу о России: как в 2023-м сработали «дочки» «Белоруснефти» в Западной Сибири?

— Успешно. Могу отметить серьезные достижения в работе одного из наших дочерних предприятий — нефтяной компании «Янгпур», которая отметила 30-летие со дня образования и 10-летие деятельности в составе «Белоруснефти». 2023 год был для нее годом многократного роста добычи нефти и газа. Важнейший итог — открытие нового и по белорусским меркам крупного Рождественского месторождения. Таким образом мы сразу прирастили более 2 миллионов тонн запасов нефтяного эквивалента.



Планы на 2024 год с прицелом на 2025-й еще более грандиозные. Мы будем не только вести добычу нефти из действующих лицензионных активов, но и расширять бурение на новых лицензионных участках, которые позволят увеличить ресурсный потенциал компании. Важнейшим проектом наступившего года для «Янгпура» будет строительство собственного газоперерабатывающего комплекса, который в перспективе позволит загрузить дополнительным газообразным сырьем наш БГПЗ.

Компания «Белоруснефть-Сибирь» в 2023 году подтвердила свою состоятельность как ведущий партнер для следующих нефтегазовых компаний Российской Федерации: «Роснефть», «Газпром нефть», «Новатэк» и, конечно, «Янгпур». Для последней «Белоруснефть-Сибирь» за десятилетний период построила 90% скважин. Если говорить конкретно о 2023-м, то абсолютно все скважины для «Янгпура» построены и отремонтированы тоже бригадами компании «Белоруснефть-Сибирь».



— Сейчас идет активный набор персонала в западносибирские подразделения компании с возможностью обучения или переобучения за счет «Белоруснефти». Почему это предложение — по-настоящему уникальный шанс?

— Те рыночные процессы, которые происходят в кадровой сфере Российской Федерации, создают дополнительную нагрузку на рынок нефтяных профессий. Там ни одна компания не укомплектована рабочими кадрами должным образом. Участие «Белоруснефть-Сибири» в тендерах в РФ приводит к тому, что рост объемов работ может порой носить скачкообразный характер. Иногда нам «залпово» необходимы люди, которые будут работать в бригадах этой компании.

— В ответ им готовы предложить достойную зарплату и солидный социальный пакет?

— Да. Кроме того, это возможность поработать на Севере, получить определенные навыки, потом вернуться в Беларусь и применить их здесь. Однако если человеку нравится трудиться на Севере, он может оставаться там. Есть люди, которые пришли в «Белоруснефть-Сибирь» более 10 лет назад и по сей день продолжают там свое дело.

Есть и еще одно преимущество: вахтовый метод. Человек, отработав 30 дней в Западной Сибири, следующие 30 дней может находиться дома в Беларуси, что позволяет более рационально распоряжаться своим временем. Да, это не просто — 30-дневная работа на Севере практически без выходных. Но если человек физически здоров, психологически себя настраивает на достижение высоких целей в жизни (обеспечение себя и семьи), то проект «Белоруснефть-Сибири» — правильный путь.

Мы учим людей рабочим профессиям в собственном учебном центре за свой счет. Наша учебно-методологическая база подготовки — одна из лучших на постсоветском пространстве. Человек получает удостоверение соответствующего образца, с которым может потом трудоустроиться на рынке Российской Федерации как в нашей компании, так и, возможно, за периметром «Белоруснефти». Кроме того, мы предоставляем и будем расширять возможность работы в Беларуси во время межвахтового отдыха.



ДОБЫЧА

— Вот уже более полувека «Белоруснефть» добывает черное золото в Припятском прогибе. Как объяснить тот факт, что за время работы фактически в старой нефтяной провинции компания то и дело наращивает объемы?

— В первую очередь здесь сказывается бережное отношение «Белоруснефти» к людям. Навыки, знания, опыт, традиции передаются из поколения в поколение. Это дало возможность переосмыслить свою ресурсную геологическую базу.

На первый план я ставлю не просто технологии, а людей, которые сумели освоить эти технологии. Самое важное, что «Белоруснефть» не потеряла специалистов. Мы ценим каждого из 27 тысяч. И это, несомненно, сильнейшая сторона работы нашей компании и ее конкурентное преимущество на рынке.

Еще с советских времен существовал термин «белорусская школа нефтяников». Сочетание человеческого потенциала, технологий и техники при наших серьезных инвестициях всегда давало хороший эффект.



— На государственном уровне, а также на уровне руководства «Белоруснефти» много внимания уделяется развитию постчернобыльских территорий. Что этому направлению дал 2023 год?

— Постчернобыльские районы давно находятся в поле зрения и геологов, и нефтяников. Впервые нефть открыли в 1953 году на территории Ельского района. Да, это было не промышленное открытие, но сам факт, что нефть есть, свидетельствовал о том, что южная структурно-тектоническая зона (а территориально это все чернобыльские районы) обладает перспективами нефтегазоносности.

Проведенные еще в советские времена работы привели к тому, что практически во всех чернобыльских районах — Лельчицком, Ельском, Наровлянском, Брагинском, Хойникском были сделаны небольшие нефтяные открытия. То, что нам удалось произвести за последние пять лет, это уже не шажок, а шаг вперед.



Особенно я бы отметил территорию Хойникского района, который уже практически входит в число основных нефтедобывающих регионов нашей страны. Еще лет семь назад там были скважины только с признаками нефтегазоносности, а сегодня здесь добывается около 100 тысяч тонн черного золота, и есть все основания говорить о том, что эта цифра будет расти. Мы проделали большую часть так называемых камеральных, теоретических работ. В 2023 году начали строить скважину на территории Лельчицкого района. Даже то, что в 2024 году мы приступаем к строительству нефтяной трубы, которая будет вести с территории Хойникского района в Речицкий, говорит о многом. Никто бы не строил такой объект, если бы речь не шла о промышленных объемах добычи нефти.



ЗАПРАВЛЯТЬСЯ У ЛУЧШИХ

— Сегодня сеть АЗС «Белоруснефти» — крупнейшая в стране. Какой вы видите трансформацию заправочных комплексов?

— Наши заправочные комплексы прежде всего ждет трансформация как объектов торговли. С учетом того, что активно идут процессы электромобилизации транспорта, мы должны понимать: человек сохранит мобильность, поэтому крайне важно создать для него возможность свободно передвигаться по стране. АЗС должна быть удобным местом, где можно заправить машину (причем неважно, каким топливом — традиционным бензином или дизельным, сжиженным автомобильным газом, электричеством), а также приобретать сопутствующие товары и услуги общепита.



Сегодня на своих АЗС мы развиваем комплексный сервис. Водитель должен максимально экономить время и быть довольным тем, что он — клиент сети «Белоруснефти».

— Параллельно компания развивает бренд Malanka и уже названа обладателем крупнейшей сети ЭЗС в масштабах СНГ. Это тоже задел на перспективу?

— Конечно. Мы взялись за работу на рынке, который только формируется. Если бы это не делала «Белоруснефть», то делали бы другие. Мы рассчитываем, что решение вопросов электромобилизации только укрепит наши позиции на рынке заправки транспортных средств.

АГРОБИЗНЕС

— Хотелось бы еще расспросить про сельхозблок, к которому в «Белоруснефти» подходят как к полноправному бизнесу. Наверняка, когда только появлялись первые сельхозпредприятия, вы не раз слышали скепсис относительно их будущего...

— Продукты питания — это базовые вещи, необходимые для удовлетворения потребностей человека. Надеюсь, развитие сельскохозяйственной отрасли внутри «Белоруснефти» органично дополняет те виды бизнеса, которые сегодня есть у компании. Однако не могу сказать, что этот проект уже структурирован полностью. Он еще должен найти свое место.



Кроме того, если говорить о цифровизации процессов в области сельхозпроизводства, то и тут «Белоруснефть» — лидер. Ведь сельское хозяйство — это не только поля, это еще и фермы, и помещения для выращивания птицы, переработки. Все должно быть определенным образом автоматизировано, выстроено по строго технологическим режимам. Если этого не будет, то прибыли данные процессы в перспективе не дадут.

— Цифровизация, я знаю, в компании находится под вашим личным контролем. Сегодня это требование к любой из отраслей «Белоруснефти»?

— Лучшее, что есть сегодня на рынке, мы стремимся внедрять во все сферы деятельности нашей компании. Потому что это конкурентное преимущество, снижение издержек производства и, наконец, создание высококвалифицированных рабочих мест, без которых будущее практически невозможно.



КАЧЕСТВО УСПЕХА

— Указом Президента 2024 год в Беларуси объявлен Годом качества. Это и про рост экономики, и про развитие благосостояния каждого жителя. Как такие задачи, поставленные на государственном уровне, соотносятся с традиционными взглядами «Белоруснефти»?

— Качество производственных процессов и выпускаемой продукции, оказываемых услуг определяется прежде всего нашими, в том числе локальными, стандартами. Их строгое соблюдение выгодно как самой компании, так и человеку, выбирающему наш бренд.

Напомню о том, что внутри «Белоруснефти» тоже принято задавать тематический тон предстоящего года. Тема 2024-го — традиции и наследие. Считаю это хорошей основой для решения задач в области повышения качества. Компания, которая не помнит своего прошлого, не формирует традиции, вряд ли в долгосрочной перспективе будет успешной на рынке.



— Что, на ваш взгляд, в целом приводит к успеху — как личному, так и профессиональному?

— Желание человека сделать и для себя, и для компании больше. Люди должны быть очень энергичными. Им не нужно бояться показывать свою заинтересованность в процессах, которые происходят на рабочем месте. Формула успеха: активность и самообразование.

ТЕКСТ Александр Говейко

ФОТО Вячеслав Суходольский

«Белоруснефть»

Александр Ляхов

«Янгпур»

«Белоруснефть-Сибирь»

02 Февраля 2024 9338 Рейтинг: 4

Читайте также:



НЕФТЬ И ТОПЛИВО

Введена в эксплуатацию новая нефтяная артерия «Белоруснефти»

09 Октября 2024 671



НЕФТЬ И ТОПЛИВО

Эквадорские проекты «Белоруснефти» активно развиваются более десяти лет

20 Сентября 2024 1703



НЕФТЬ И ТОПЛИВО

В Витебской области начали бурить скважину

19 Сентября 2024 1852

2024 - Портал Нефтехимия

Разработка сайта - SKY INCOM