

# Prowadzenie firmy wiertniczej to poważna sprawa



Jak wynika z doświadczeń wielu kontraktorów, błędy lub pomyłki mogą doprowadzić do znaczących strat oraz ryzyka niepowodzenia projektu. Koszty nieudanych działań bywają wysokie. Prace, jakie wykonuje firma ze względu na swoją specyfikę i złożoność techniczną, powinny być bardzo starannie zaplanowane. Musisz zwracać szczególną uwagę na rzeczy kluczowe: urządzenie wiertnicze, narzędzia, technologię wiercenia, płuczkę i system lokalizacji. Należy znaleźć, wyszkolić i utrzymać wystarczającą liczbę pracowników. Nikt nie jest idealny, ale kompetentny wykonawca popełnia mniej błędów na etapie zarówno analizy i przygotowania projektu, jak też jego realizacji.

Niedoszacowanie kosztów to podstawowy błąd spółki wiertniczej. Planuj z odpowiednim marginesem bezpieczeństwa. Nie zakładaj, że wszystko pójdzie gładko. Staraj się przewidzieć przeszkody i potencjalne komplikacje. Eliminuj wadliwe procedury. Podejmuj tylko takie ryzyko, którego poziom dobrze rozumiesz. W razie niepowodzenia jakiejś operacji powinieneś być przygotowany na zastosowanie środków zaradczych, które pozwolą rozwiązać problem i ograniczą straty. Zanim zastosujesz określoną metodykę postępowania, zastanów się, czy jest to sposób praktycznie sprawdzony i realistyczny.

Ze starej zasady wynika, że jeśli przegrałeś przetarg, twoja oferta była za wysoka, ale jeśli wygrałeś, była prawdopodobnie za niska. Szacuj z uwagą. Wiele firm stosuje specjalne oprogramowanie, pozwalające na szacowanie i przewidywanie kosztów. Software taki powinien uwzględniać wszystkie istotne czynniki. Warto sporządzić listę stałych i zmiennych kosztów operacyjnych. Spróbuj ustalić spodziewany czas realizacji projektu. Sprawdzaj dane dwa razy zanim podejmiesz decyzję. Unikaj stwierdzeń „myślę, że tak jest”, „o ile wiem”. Czy wiesz, że tak jest na pewno?

Innym typowym zagrożeniem dla spółki wiertniczej jest też zła komunikacja pomiędzy członkami zespołu. Może to mieć źródło zarówno po stronie biura, jak i załogi. Klienci nie chcą słuchać naszych wymówek, tak jak nie chcą płacić za źle wykonaną robotę. Błędy doprowadzają do wydłużenia trwania projektu, wzrostu kosztów i do obniżenia rentowności naszych działań. Czasami rentowność może spaść do zera, czasami poniesiemy nawet stratę.

Największe straty ponosimy, kiedy nie jesteśmy w stanie zainstalować rurociągu i tracimy otwór wiertniczy. Może się tak zdarzyć na skutek wielu wzajemnie ze sobą powiązanych czynników. Można wymienić tutaj brak kwalifikacji, niewłaściwą technologię, przyjęcie zbyt optymistycznych

założeń technicznych, niedoszacowanie ryzyk związanych z geologią. Wydajemy pieniądze, próbując naprawić i skorygować nasze błędy. Tracimy czas i przychody z nierealizowanych kontraktów. Złe wrażenie, jakie może sprawić nasza praca, może skutkować spadkiem zamówień składanych przez tego klienta. Nasze błędy tkwią w zaniedbaniach lub w niedoinformowaniu.

Zamawiając części wymienne i materiały eksploatacyjne, staraj się przewidzieć ich zużycie. Kupuj dobrej jakości produkty i wyposażenie techniczne. Działanie prewencyjne jest najlepszą metodą. Stosuj rygorystyczne wymagania wobec elementów, które zapuszczasz do otworu. Przerwanie ciągłości przewodu wiertniczego może doprowadzić do jego utraty. Prace instrumentacyjne w kierunkowym otworze wywierconym w miękkiej formacji rzadko kończą się powodzeniem.

Uważaj na okazje. Może się zdarzyć, że ktoś chce sprzedać sprzęt dobrej jakości, bo ma do zapłacenia rachunki. Może się zdarzyć jednak, że kupimy coś, co będzie miało dla nas wątpliwą wartość. Unikaj zakupów w pakietach. Wiele rzeczy z pakietu może być Ci niepotrzebne. Nie kupuj rzeczy, które wydaje się, że mogą być wykorzystane w dalszej przyszłości.

Uaktualniaj codziennie stany magazynowe. Sprawdź, gdzie znajdują się narzędzia, które masz zamiar użyć w następnym marszu. Jeśli planujesz wynajem sprzętu, zaaranżuj wszystko z odpowiednim wyprzedzeniem. Jeśli masz zamiar zamówić specjalistyczny serwis, skontaktuj się na czas z Twoimi partnerami technicznymi. Do dobrych obyczajów należy sporządzanie raportów wiertniczych. Mogą służyć zarówno firmie wiertniczej, jak i klientowi. Odpowiednio przygotowane raporty uwiarygodniają Twoją firmę w oczach inwestora.

Korzystaj z nowoczesnych technik komunikacji. Poczta elektroniczna jest bardziej precyzyjna w ustalaniu szczegółów niż rozmowa telefoniczna. Archiwizuj swoje dane. Zbuduj profesjonalną stronę internetową. Dokumentuj swoją pracę. Rób zdjęcia, filmy, twórz bazy danych. Rozdaj telefony załozde dla lepszego kontaktu. Organizuj mityngi techniczne z wcześniej przygotowanym programem. Unikniesz jałowej dyskusji, która nie kończy się wnioskami. Wymagaj od siebie i innych dotrzymywania ustalonych terminów.

Nie zapominaj o świętach i wakacjach. Żyj.

*Robert Osikowicz*