

W numerze:

- ◆ Gala liderów eksportu
- ◆ Federacja GO i GOI
- ◆ M. Wandzel donosi z Rajastanu
- ◆ Roman Machtel opowiada o sprincie w Gujaracie
- ◆ Spotkanie rycerzy z hetmanami
- ◆ XX lat w Indiach: Gujarat, Tamil Nadu, Rajastan
- ◆ Rozmowa z Romanem Burkiem
- ◆ Poradnik pecetmana: wirusy
- ◆ Kalejdoskop

Motto numeru

Odwaga jest to wiedza o tym, czego się bać, a czego nie.

Platon

GT LIDEREM EKSPORTU!

W dniu 28 października w Dworze Artusa w Toruniu podczas Kujawsko-Pomorskiej Gali III Edycji Rankingu Liderzy Eksportu wręczone zostały tegoroczne statuetki Lidera Eksportu.

W prestiżowej kategorii **INNOWACYJNOŚĆ**, w której ocenia się innowacje produktowe, zakup licencji, nabycie praw patentowych, montaż maszyn, modernizacje służące wdrażaniu innowacji zwyciężyła Geofizyka Toruń Sp. z o.o.

Nagrode z rąk Wiesława Kalinowskiego, członka Zarządu Banku Millennium S.A. (głównego Mecenasu rankingu) odebrał Prezes Stanisław Zoń. Relacja i zdjęcia z Gali oraz gratulacje otrzymane od władz na str. 2.



PATRONAT HONOROWY
MARSZAŁEK WOJEWÓDZTWA
KUJAWSKO-POMORSKIEGO

ORGANIZATOR
Region

KUJAWSKO-POMORSKI KLUB EKSPORTERA

Toruń 2004

XX LAT W INDIACH

W październiku 1984 r. Geofizyka po raz pierwszy wyruszyła na podbój Indii. Na mocy kontraktu między PHZ „Polservice” a państwowym indyjskim koncernem naftowym Oil and Natural Gas Commission dwie nasze grupy sejsmiczne E-1 i E-2 rozpoczęły prace polowe w stanach Gujarat i Tamilnadu. Zarejestrowane dane sejsmiczne przetwarzane były w Ośrodku Obliczeniowym w Toruniu. Po zakończeniu kontraktu w 1987 r. zawarto następny, wyłącznie na sejsmiczne prace polowe. Był on wielokrotnie przedłużany i trwał do 1994 r.

W latach 1996-1998 hinduska grupa kapitałowa ESSAR, wspólnie z PGNiG, prowadziła poszukiwania ropy naftowej na pustyni w stanie Rajastan. Wykonanie prac sejsmicznych w ramach tego przedsięwzięcia powierzono Geofizyce Toruń.

Z początkiem XXI wieku powróciliśmy na rynek indyjski jako samodzielny podmiot gospodarczy i nasza na nim obecność trwa do dziś. Z kontraktu na kontrakt umacniamy swoją pozycję. Spektakularne dokonania w strefie przejściowej Andhra Pradesh, na pustyniach Rajastanu, czy w górzystej dżungli Assamu wzbudzają podziw i uznanie tak hinduskich jak i zagranicznych inwestorów.

Z okazji tego znaczącego jubileuszu dzisiejszy numer Biuletynu poświęcony jest w większości tej tematyce, zarówno o charakterze wspomnieniowym jak i bieżącym.



GALA LIDERÓW EKSPORTU

W uroczystej Gali Gośćmi Honorowymi byli: Waldemar Achramowicz Marszałek Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Jan Szopiński Wicemarszałek Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Zbigniew Fiderewicz Wiceprezydent Miasta Torunia, Przemysław Nowak Wiceprezydent Miasta Bydgoszczy, Barbara Durka Dyrektor Instytutu Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego w Warszawie, Paweł Burczyk Prezes World Trade Center Poznań.

Uroczystego wręczenia statuetek dokonali: Marszałek Województwa Kujawsko-Pomorskiego Waldemar Achramowicz, organizator Rankingu Barbara Cieślak oraz członek Zarządu Banku Millennium S.A Wiesław Kalinowski.

Finaliści edycji regionalnej wezmą udział w finale Ogólnopolskiego Rankingu Liderzy Eksportu, który odbędzie się 26 listopada br. w Warszawie, połączony z II Kongresem Eksporterów Polskich.

FIRMY NAGRODZONE TYTUŁEM „LIDERZY EKSPORTU”

1. Kategoria EFEKTYWNOŚĆ (Przychód netto z eksportu w 2003r. na jednego pracownika zatrudnionego w firmie)
PW Marlex Sp. z o.o. Włocławek
2. Kategoria ZYSKOWNOŚĆ (Zysk netto z eksportu w 2003r. na jednego pracownika zatrudnionego w firmie)
CSK Ford Enrichment Poland Sp.z o.o. Toruń
3. Kategoria DYNAMIKA SPRZEDAŻY (kął wzrostu w odniesieniu do roku poprzedniego)
Mueller Fabryka Świec S.A. Bydgoszcz
4. Kategoria CERTYFIKATY I WYRÓŻNIENIA
Tectro Kunststofftechnik-Polska Sp.z o.o. Bydgoszcz
5. Kategoria WIELKOŚĆ ZAINWESTOWANEGO KAPITAŁU ZA GRANICĄ
Kemira Świecie
6. Kategoria DEBIUT W EKSPORCIE (Dotyczy firm, które nie prowadziły działalności eksportowej przed 2001r.)
nie przyznano
7. Kategoria EKSPANSJA (Kierunki eksportu)
Zakłady Chemiczne ZACHEM S.A. Bydgoszcz
8. Kategoria UDZIAŁ W EKSPORCIE (Procentowy stosunek eksportu do ogólnej produkcji firmy)
Pol-Necks Sp. z o.o. Toruń
9. Kategoria OSIĄGNIĘCIA (Największe osiągnięcia w dziedzinie eksportu w 2003r.)
Proszkownia Mleka w Piotrkowie Kujawskim
10. Kategoria INNOWACYJNOŚĆ (Innowacje produktowe, zakup licencji, nabycie praw patentowych, montaż maszyn, modernizacje służące wdrażaniu innowacji)
Geofizyka Toruń Sp. z o.o.

GRATULACJE ZŁOŻONE GEOFIZYCE TORUŃ

Marszałek Województwa Kujawsko-Pomorskiego Waldemar Achramowicz:

Serdecznie gratuluję Zarządowi i Pracownikom Firmy GEOFIZYKA Sp. z o.o. w Toruniu zdobycia zaszczytnego tytułu "Lider Eksportu" w trzeciej regionalnej edycji plebiscytu "LIDER EKSPORTU" organizowanego przez redakcję kwartalnika "Region Wita".

Zdobyli Państwo tę nagrodę w kategorii INNOWACYJNOŚĆ. Innowacyjność jest wymogiem naszych czasów. Bez wprowadzania głęboko idących zmian w zasadach funkcjonowania wszystkich dziedzin gospodarki nie sposób myśleć o "zawojowaniu" rynków zintegrowanej Europy, rynków światowych. Jako firma świadcząca szeroką gamę usług geofizycznych w kraju i za granicą wychodzą Państwo w sposób spektakularny naprzeciw potrzebom tych rynków. Jesteście prekursorami nowoczesnej technologii, której zastosowanie ma niebywale znaczenie dla gospodarki kraju i regionu, przynosząc Wam jednocześnie zasłużoną sławę i budując znakomitą opinię Firmy.

Państwa przykład z pewnością stanowi motywację dla wielu Firm ziemi Pomorza i Kujaw. Wraz z gratulacjami proszę więc o przyjęcie słów uznania i podziękowań za Państwa znaczący wkład w podnoszenie poziomu gospodarki Regionu.

Życzę Państwu pomyślnej realizacji planów na najbliższą i daleką przyszłość i odnalezienia optymalnej drogi w warunkach rynkowych zintegrowanej Europy. Życzę Państwu także, aby skromny upominek dla "LIDERA EKSPORTU" w postaci statuetki z wymownym wizerunkiem konturu globu ziemskiego oraz zarysem województwa kujawsko-pomorskiego był dla Państwa inspiracją do dalszego rozwoju firmy i osiągnięcia kolejnych, znaczących sukcesów.

Prezydent Miasta Torunia Michał Zaleski:

Proszę o przyjęcie gratulacji z okazji przyznania Geofizyce Toruń przez redakcję kwartalnika „Region Wita” oraz Kujawsko-Pomorski Klub Eksportera statuetki „Lidera Eksportu”.

Jest to kolejne wyróżnienie dla Geofizyki, które wskazuje na niezwykłą dynamikę toruńskiej firmy i jej siłę przebicia na rynkach zagranicznych. Uzyskiwanie zamówień m.in. w Indiach, Syrii, na Litwie, w Niemczech, Kazachstanie i Rosji potwierdza nowoczesność oferowanych przez Geofizykę usług, profesjonalizm jej pracowników oraz gotowość do ciągłych i wartościowych zmian w działalności firmy. Statuetka „Lider Eksportu” potwierdza również wartość słów Pana Prezesa, wyrażających istotę działalności Geofizyki: „Jeśli chcesz być pewien swojej przyszłości, musisz szukać nowych wyzwań”.

Pozdrawiam wszystkich pracowników toruńskiej Geofizyki i gratuluję im uzyskania prestiżowego wyróżnienia. Panu Prezesowi oraz współpracownikom życzę, by proeksportowa działalność Geofizyki zawsze stanowiła o pomyślności Państwa firmy i dobrobycie Waszych rodzin..



„PODSPÓŁKI” W SPÓŁCE

W ostatnim okresie doszło do kolejnej reorganizacji w naszej Spółce. Jej przedmiotem była druga i trzecia faza naszego procesu poszukiwań sejsmicznych: processing i interpretacja. O tym, co legło u podłoża tych zmian i jakie wiążą się z nią nadzieje mówią: I wiceprezes ds. Geofizyki **Maciej Górski** (MG), zastępca dyrektora ds. Przetwarzania i Interpretacji Danych Sejsmicznych **Adam Jakubowski** (AJ) i Główny Geofizyk **Marian Wilk** (MW).

Skąd ta reorganizacja? Czy tak było źle?

MG: Nie było źle, powiem więcej – było bardzo dobrze. Ale przecież lepsze jest wrogiem dobrego. Nasza Spółka podlega ciągłym zmianom, ciągle dostosowuje się do potrzeb rynku. Jest to proces, do którego nasza załoga zdążyła się, jak sądzę, przyzwyczaić. Zarząd, którego jestem członkiem, rozpoczął pracę pod hasłem zmian, nauczenia się zarządzania tymi zmianami. Wszystko, co się obecnie dzieje, jest konsekwencją tej pierwotnej idei. Główną zasadą działalności naszej Spółki jako mechanizmu gospodarczego jest po prostu dostosowywanie się do kolejnych wyzwań i potrzeb istniejących na rynku. Ostatnia zmiana również wpisuje się w tę zasadę.

Jakie są te zmiany wyzwań i potrzeb na rynku?

MG: Działania, które w naszym pojmowaniu dotąd były rozdzielne – mam na myśli processing i interpretację sejsmiczną – obecnie stają się coraz bardziej zbieżne. Takie są światowe tendencje. Oczywiście, różnice między processingiem a interpretacją istnieją, lecz istnieje także konieczność dość ścisłej współpracy, konieczność wynikająca z podstawowego faktu: celem przetwarzania jest jak największe ułatwienie interpretatorowi wyciągnięcia wniosków z danych, które służą ostatecznie geologowi do zaprojektowania otworu mającego odkryć złożę. Nasza reorganizacja wpisuje się w ten technologiczny trend integrujący processing i interpretację sejsmiczną w ciągu poszukiwań geofizycznych. Oznacza to, że osoby pracujące w przetwarzaniu powinny mieć świadomość finalnego celu, a osoby pracujące w interpretacji powinny również mieć świadomość, że aby ten cel osiągnąć, konieczna jest ściślejsza współpraca.

Istnieje też drugi, komercyjny aspekt sprawy. Ostatnio coraz częściej przetargi są organizowane z jednej strony na prace sejsmiczne, z drugiej zaś na komplet processing plus interpretacja. O ile dotąd panowała taka tendencja, że trudno nam było w Spółce pozyskać kontrakt dotyczący interpretacji, o tyle teraz dość często – na rynku indyjskim, ale także europejskim – uzyskujemy coraz więcej zleceń na interpretację danych sejsmicznych. Właśnie temu trendowi ma wyjść naprzeciw nasza reorganizacja.

Pora powiedzieć na czym ona polega.

MG: Utworzyliśmy stanowisko mojego zastępcy ds. przetwarzania i interpretacji danych sejsmicznych, którym został p. Adam Jakubowski – i w nim chciałbym widzieć koordynatora całego obszaru tej działalności – oraz stanowisko Głównego Geofizyka, które powierzyliśmy p. Marianowi Wilkowi. Osoby te, oczywiście, nadal pełnią funkcje kierowników Ośrodka Obliczeniowego i Ośrodka Interpretacji, niemniej to nowe ich usytuowanie ma sprzyjać osiągnięciu celów, które zamierzamy osiągnąć. Początkowo myśleliśmy o narzuceniu nowej struktury organizacyjnej, wręcz powołaniu jednego Ośrodka, lecz ostatecznie doszliśmy do wniosku, że korzystniejsza jest droga ewolucyjna. Zrobiliśmy ten pierwszy krok,

będziemy śledzić wzajemne powiązania obu ośrodków i nie wymyślać „na papierze” organizacji, tylko dostosować ją do istniejących potrzeb. Tę ideę można by porównać choćby do zagospodarowania parków, gdzie się wpraw się siecią trawę, a potem patrzy, którądy ludzie chodzą i tam się robi ścieżki.

Patrząc „politycznie”, dokonaliście coś na kształt federacji, nie fuzji.

MG: Tak, można to w ten sposób postrzegać.

Spytajmy więc samych zainteresowanych jak postrzegają tę federację.

AJ: Wiadomo, że proces badań sejsmicznych obejmuje trzy podstawowe ogniwa, które stanowią: sejsmika polowa, przetwarzanie i interpretacja. Będąc ogniwiem środkowym, przetwarzanie musi współpracować zarówno z poprzedzającym go jak i następującym ogniwiem. Współpraca z sejsmiką polową sprowadza się w Ośrodku Obliczeniowym przede wszystkim do współpracy z Pracownią Projektowania Sejsmicznego i sejsmologami pracującymi w polu. Postęp techniczny sprawił, że od kilku lat ta współpraca jest jeszcze ściślejsza – poprzez tzw. Quality Control Field Processing.

Trochę inaczej wygląda współpraca z interpretacją. Dobra dokumentacja badań sejsmicznych to wysiłek zarówno przetwarzających jak i interpretatorów. Stało się to szczególnie widoczne, kiedy skończyła się era tzw. interpretacji ręcznej. Komputery i zainstalowane na nich oprogramowanie do przetwarzania i interpretacji mocno te ogniwa do siebie zbliżyły. Niektóre procesy mogą być realizowane zarówno w zakresie przetwarzania jak i interpretacji.

Tak było u nas z inwersją sejsmiczną, atrybutami trasy sejsmicznej, czy transformacją czasowo-głębokościową. Często w materiałach przetargowych na przetwarzanie pojawia się szereg pytań, na które musimy odpowiadać wspólnie. Jeszcze ściślejsza musi być realizacja wspólnych kontraktów. Klient musi widzieć logo GT, a nie Ośrodek Obliczeniowy, czy Ośrodek Interpretacji. Bardzo jestem wyczulony na głosy w dyskusji oparte na wzajemnych zarzutach przetwarzających i interpretatorów. Miało to miejsce szczególnie przy rozwiązywaniu trudnych problemów sejsmicznych.

Zawsze napiętnowałem używanie słów „my” i „oni”. Myślę, że obie strony – zarówno „my” jak i „oni” już wielokrotnie przekonały się, że cel jest jeden: dobry wynik i zadowolenie klienta.

MW: Związek Ośrodka Obliczeniowego z Ośrodkiem Interpretacji Sejsmicznej w chwili wprowadzenia komputerowej interpretacji danych był ściślejszy na etapie przekazywania i wprowadzania da-

(Ciąg dalszy na stronie 4)



(Ciąg dalszy ze strony 3)

nych oraz utrzymania systemu w ciągłej gotowości, natomiast interpretatorzy zostali w pewien sposób odsunięci od przetwarzania i ograniczeni tylko do interpretacji geologicznej. Nie było to właściwe, ponieważ obraz uzyskiwany na sekcjach sejsmicznych zależy od doboru parametrów – należy je tak dobrać, aby uwypuklić refleksy rzeczywiste, do czego potrzebna jest ściślejsza współpraca. Nad tym, jak to poprawić, musimy się zastanowić.

Tak jak Adam powiedział, podział na „my” i „oni” powstawał w chwilach krytycznych, tzw. „podbramkowych”. Wiadomo, że interpretacja, jako ostatek cyklu badań sejsmicznych, znajduje się najbliżej terminu zakończenia prac i chwile te odczuwa szczególnie mocno. Koniec przetwarzania, będący jednocześnie początkiem interpretacji, jest terminem wewnętrznym, natomiast koniec interpretacji, obrona pracy, zbiega się z terminem zakończenia całego kontraktu, który jest sztywny. Jest rzeczą oczywistą, że ewentualne opóźnienia w przetwarzaniu powodują skrócenie okresu interpretacji, co skutkuje bardziej nerwową atmosferą – i o to najczęściej pojawiały się spory. Mamy nadzieję, że obecna zmiana będzie stopniowo zmniejszać dystans pomiędzy przetwarzaniem i interpretacją, przez co wszyscy będą myśleli o końcowych terminach i końcowym wyniku, ale przy tej ilości prac, jaką mamy w ostatnim czasie, trudno będzie uniknąć nerwowości.

Czy to już koniec zmian w pionie dyrektora ds. Geofizyki?

MG: Nie, w przyszłym roku planujemy zmianę kolejną. W pionie operacyjnym, za który odpowiadam, istnieją trzy filary: pierwszy – to sejsmika polowa. Tu zmiana została dokonana najwcześniej; p. Janusz Zieliński został moim zastępcą do tych spraw 1,5 roku temu. Drugi – to „dokończenie” sejsmiki, czyli przetwarzanie i interpretacja danych sejsmicznych. Trzeci, jak nietrudno się domyślić – to geofizyka wiertnicza. Pragniemy dokonać tu zmian w przyszłym roku, lecz pod pewnym warunkiem: aby podnieść rangę geofizyki wiertniczej, musi ona trwale zaistnieć w eksporcie. Nie ma co ukrywać, że nasze próby trwałego zadomowienia się na rynku w Kazachstanie z różnych przyczyn nie powiodły się. Cel ten chcemy sobie postawić na innych rynkach, może w Indiach? Po jego osiągnięciu planujemy stworzenie trzeciego obszaru, co ostatecznie uporządkuje organizacyjnie pion badań geofizycznych.

Mówimy tu wyłącznie o tym pionie, ale gwoli ścisłości warto przypomnieć, że w pionie Dyrektora ds. Ekonomicznych i Pracowniczych także powstał taki twór – myślę o stanowisku Zastępcy Dyrektora ds. Marketingu i Sprzedaży. Poprzedni Zarząd wprowadził takie nieformalne twory, które nazywały się Ekonomiczne Obszary Funkcjonalne. To też był pewien pomysł na to, aby pewne zagadnienia związane z zarządzaniem ujmować w skali makro, bo poziom jednostki organizacyjnej i szczebla jest w wielu przypadkach zbyt „szczegółowym”. Obecny Zarząd jakby „zapomniał” o EOF-ach. Czy obecny trend reorganizacyjny nie jest próbą powrotu do tamtej koncepcji?

MG: Nie. EOF-y były bardzo dobrym posunięciem, w czasie, gdy przestawialiśmy się na gospodarkę rynkową. Uczyliśmy się wtedy rachunku ekonomicznego, liczenia kosztów i zarządzania nimi na poziomie Spółki. Mówiąc ogólniej, musieliśmy przełamać pewne nawyki i stereotypy, nauczyć się myśleć w kategoriach wydawanych i pozyskiwanych pieniędzy. W tym sensie EOF-y spełniły swoją rolę. Proszę zauważyć, że EOF-y obejmowały zarówno jednostki zajmujące się produkcją jak i jednostki zaplecza. Natomiast dziś patrzymy na to inaczej. Stopniowe ale konsekwentne tworzenie w pionie operacyjnym obszarów sprzedaży takich jak sejsmika polowa, processing i interpretacja oraz geofizyka wiertnicza oznacza wskazywanie trzech największych sektorów naszej działalności, w których chcemy mieć największe przeroby, czyli zarabiać największe pieniądze. Proszę pamiętać, że to właśnie w tych obszarach obserwujemy także największy wypływ pieniędzy, zatem jest rzeczą naturalną, że muszą one podlegać ściślejszej kontroli. W tych obszarach, tworzących niejako podspółkę w spółce, muszą obowiązywać takie same reguły rachunku ekonomicznego polegającego na rachunku kosztów, na myśleniu strategicznym w sensie inwestycji. Muszą one odpowiadać także za swój wynik finansowy, a nie tylko postrzegać go w sensie ilości projektów, zrealizowanych kilometrów, przetworzonych profili, czy otworów, w których wykonano pomiary.

W imieniu Czytelników dziękuję Panom za rozmowę.

Rozmawiał i fotografował Tadeusz Solecki

O REKORDACH, FARMERACH I DIVALI

Z Rajastanu specjalnie dla Czytelników Biuletynu Impuls mówi Mirosław Wandzel, kierownik grupy E-6.

W obecnej chwili na projekcie 3D osiągnęliśmy duże wydajności co jest zasługą całej załogi, w szczególności tej polowej, tak rzadko pamiętanej przy pochwałach. (??? – zdziwienie moje – TS)



Kaki, czyli starsi farmerzy. To oni widzą w nas tylko pieniądze

Mam okazję pochwalić tu załogę za ostatni rekord produkcji 633 VP.

Co do naszej obecnej sytuacji, to jak powszechnie wiadomo, mój poprzednik Przemysław Rzeszut przeżył bunt lokalnej ludności, która wystąpiła przeciw wstępowi na pola. Teraz ludność lokalna wciąż daje się nam we znaki, ale przez dzieci nękające nas rozpinaniem rozstawu. Można powiedzieć, że sytuacja jest pod kontrolą, choć, jak to w Indiach, spod tej kontroli zawsze wymknąć się może. W tej chwili cały czas w polu znajduje się czterech policjantów i 15 permitmanów, lecz czasami i to jest mało, szczególnie gdy, jak w tym roku, brakuje deszczu, a lokalny farmer widok kabli sejsmicznych i wibratorów kojarzy jednoznacznie z wido-kiem pieniędzy. A któż nie kocha pieniędzy?

Przy tak dużych wydajnościach, jakie mamy obecnie realizacja projektu powinna się skończyć się około 10 grudnia, lecz być może klient pokusi się o rozszerzenie programu, bo takie plotki słyszałem. Będzie to jednak zależne od trwają-

(Ciąg dalszy ze strony 4)

cego właśnie wiercenia na południu naszego zdjęcia.



Cairn daruje komputer szkole. Miało być najpierw w Bindzie, innej szkole, bo koniecznie domagał się tego miejscowy sołtys, ale zapomniał że w jego wsi nie ma prądu, tak więc komputer dostał się komu innemu



Wspomniany obok serpench Bindy wraz z Melem Morrisonem, Supervisorem Cairna i moją skromną osobą

Co do drugiej naszej grupy pracującej dla Cairna - tym razem na projekcie 2D - w tej chwili kończymy 20-dnienny standby i uzyskaliśmy aprobatę na ok. 80 km 2D, ale daleko (ok. 130 km) od naszego obecnego fly campu. Po częściowej przeprowadzce mamy nadzieję rozpocząć rejestrację ok. 7 listopada.

Jeśli wszystko będzie planowo szło, potrwa to około 6 dni. Potem mamy nadzieję otrzymać zielone światło na realizację rozszerzenia 2D ok. 400 km na północ od

Barmer zaraz po skończeniu tych zaaprobowanych już 80 kilometrów. Lecz to jest już zależne od naszego klienta Cairn-Energy India LTD.

Chciałbym poinformować, że za znakomitą postawę hinduskich pracowników Zarząd postanowił nagrodzić ich specjalną premią z okazji święta Diwali, które jest najważniejszym świętem w Indiach.

Dla słabiej wtajemniczonych pokrótce objaśnię co to jest Diwali.

Diwali – obchodzone na pamiątkę powrotu Ramy do domu (Ajodia w Uttar Pradesh) po 14-letniej wędrówce po wszystkich ziemskich królestwach w czasie której to wędrówki (a odbywał ją jako Sadu, czyli odziany tylko w przepaskę i na boso), dokonawszy wielu cudów i pokonawszy liczne demony z najważniejszym Rowan ze Sri Lanki, który porwał jego żonę o imieniu Sita (nawiasem mówiąc żonę odbił, Rowana zabił) i powrócił do domu. Na okazję właśnie tego powrotu Ramy do domu ludzie palą mu do dziś lampki, aby pokazać mu że żyją, bo gdy Rama powrócił do domu, z nim powróciła także Sita, jego żona, a wraz z nimi Lakshmi, bóg powodzenia, dziś powszechnie kojarzony (niestety) z pieniędzmi. I każdy chce zaznaczyć że żyje i również potrzebne jest mu powodzenie.

Tłumaczenie, co to jest Diwali prowadziłem bezpośrednio według słów mojego asystenta i muszę powiedzieć że ja tego nie rozumiem. A Wy?



Dzieci. To one rozpinają nam rozstaw. Nie wiercie ich niewinnemu wyglądowi

Opowiadał i fotografował Mirosław Wandzel

SPRINT W GUJARACIE

W październiku grupa sejsmiczna E-10 zakończyła prace akwizycyjne na zdjęciu sejsmicznym 3D realizowanym techniką dynamitową dla firmy Essar Oil w stanie Gujarat. Kontrakt ten obejmuje komplet prac, czyli akwizycję, processing i interpretację. O przebiegu prac polowych opowiada kierownik grupy **Roman Machtel**.

Niedawno prasa doniosła, że w okolicach Surat odkryto spore złoża naftowe. Czyżby podobne nadzieje wiązano z północnym Gujaratem?

Chyba tak, w rejonie naszych prac widziałem kiwony prowadzące eksploatację, a ponadto obserwujemy sporo zleceń na badania geofizyczne w rejonie Gujaratu.

Gdy dowiedziałem się, że mamy realizować prace dla konsorcjum Essar Oil, byłem trochę zaskoczony, bo sądziłem, że oni stracili już zainteresowanie dla poszukiwań sejsmicznych...

Rzeczywiście, firmie tej bardzo zależy na tym, aby badania, w ramach których realizowaliśmy ten kontrakt zakończyły się sukcesem, bo w przeciwnym wypadku może to być kres ich zainteresowań poszukiwaniami.

Opowiedz o tej pracy.

Prace akwizycyjne przebiegały w stanie Gujarat na terenach mocno zaludnionych i o wysokiej kulturze rolnej – plony zbierane są tu 3 razy w roku. O wartości ziemi w tej okolicy niech świadczy fakt, że jej metr kwadratowy kosztuje tam mniej więcej tyle samo, co w obrębie Torunia (choć może nie w samym centrum).

GT prowadziła tam badania we wczesnych latach 90. ubiegłego

go wieku. Pamiętają nas?

Mieliśmy pracowników, którzy pamiętali nas, mówili po polsku, dochodziło nawet do zabawnych sytuacji, że jeden Hindus poganiał drugiego, używając polskich wyzwisk.

Nasz kontraktor także był, jeśli tak można powiedzieć, starym znajomym, bo dostarczał siły roboczej na poprzednich kontraktach. Starał się zapewnić takich ludzi, którzy się wcześniej z nami zetknęli, przez co porozumienie z nimi było łatwiejsze. Nasza baza była zlokalizowana w Mehsanie, mieście położonym ok. 50 km od stolicy stanu Gujarat, Ahmadabadu. Te kontrakty z lat 90. (realizowane głównie w pobliskiej Kukarwadzie) były długoterminowe, trwające rok czy dwa lata, stąd świadomość obecności Geofizyki Toruń odcisnęła się mocno wśród ludności miejscowej. W wielu sytuacjach ułatwiało to nam kontakt. Dla przykładu wspomnę tu o zdarzeniu, do którego doszło zaraz na początku – mała kolizja z pojazdem wielbłądym (czyli „napędzanym” przez wielbłąda). W trakcie negocjacji szkód okazało się, że właściciel owego pojazdu był pracownikiem zatrudnionym niedługo na kontrakcie w Kukarwadzie. W efekcie incydent natychmiast zakończył się polubownie.

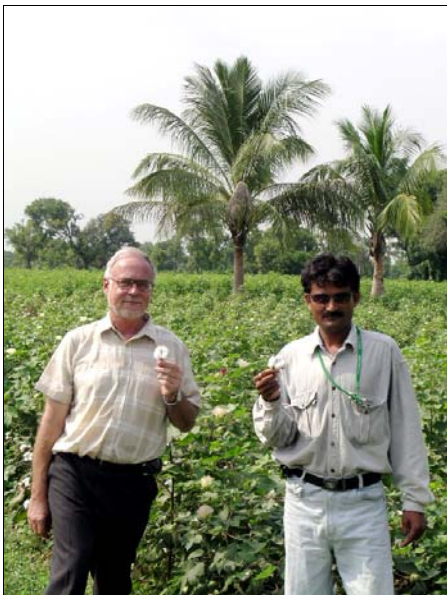
A nie było konfliktów związanych z wejściami na uprawy rolne, do jakich dochodzi teraz na E-6?

(Ciąg dalszy na stronie 6)

(Ciąg dalszy ze strony 5)

Żadnego takiego konfliktu nie mieliśmy. Na początku przeprowadziliśmy akcję informacyjną, w formie spotkania z przedstawicielami rolników, na którym dokładnie przedstawiliśmy charakter i scenariusz naszych prac oraz reguły płatności odszkodowań. Poza tym temat był krótki i zanim doszło do płatności, już zakończyliśmy prace.

Kto płaci odszkodowania?



Roman Machtel na plantacji bawełny

jako takiej sprawności organizacyjnej, już trzeba było kończyć, prowadzić działania demobilizacyjne.

Dobrze byłoby mieć w takich wypadkach swoją zgraną i sprawdzoną ekipę hinduską?

Owszem, ale jest z tym problem, bo prace realizujemy w różnych stanach Indii. Jeśli zatrudniamy pracowników z innych stanów oraz miejscowych, to są wielkie problemy komunikacyjne – jedni nie rozumieją drugich. Doświadczyłem tego, bo mieliśmy ludzi z czterech stanów: ekipa strzałowa była z Andhra Pradesh mówiąca w języku telugu, ekipy wierzące z Bengalu oraz resztę pracowników z Gujaratu i Rajastanu. Między nimi były bardzo duże problemy w porozumiewaniu się, ludzie gubili się na profilu i nie umieli nawet dopytać się miejscowych, gdzie są i jak stąd trafić.



Wiercenie

A jakie uzyskiwaliście wydajności?

Średnio 150 strzałów dziennie. Zależało to tak od wydajności ekip wiertniczych jak też od ilości posiadanego sprzętu.

My płacimy, natomiast inwestor zwraca nam te kwoty.

A kto naliczał szkody?

Zastosowałem tu taki zabieg, że w procesie oszacowania szkód czynnie uczestniczył przedstawiciel inwestora. Mieliśmy z nim bardzo dobre relacje, wypracowane jeszcze w latach 90. gdy realizowaliśmy dla nich badania sejsmiczne w Rajastanie.

Jak długo trwały prace?

Samo zdjęcie realizowaliśmy 30 dni, natomiast przygotowanie trwało dwa razy tyle. Tak krótki czas stanowił podstawową trudność tego kontraktu.

Dlaczego?

Bo tyle mniej więcej wymaga czasu zgranie się zespołu realizującego prace, którego główny trzon (w sensie ilościowym, oczywiście) stanowili pracownicy miejscowi. Nie ma się kiedy rozpędzić. Ledwie doszliśmy do

Jakie były proporcje liczebne między naszą kadrą a hinduską?

Nasza kadra liczyła 13 osób, zaś Hindusów było ok. 300.

A wiercenia?

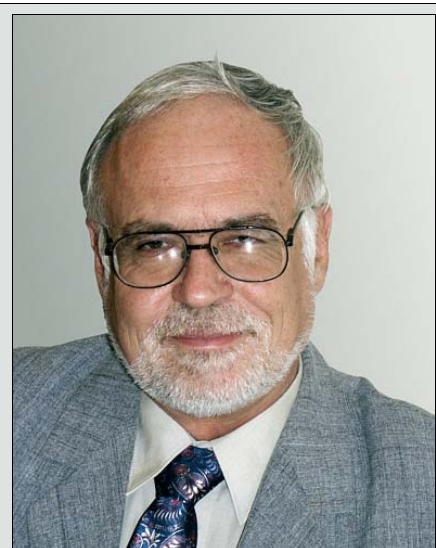
Realizowała je firma AP Enterprise, z którą pracowaliśmy już na poprzednich kontraktach dynamitowych; zatrudniała ona grupę liczącą około 700-800 ludzi. W sumie w ramach przedsięwzięcia zatrudnionych było ponad 1000 ludzi.

Ta firma była naszym podwykonawcą, czy zatrudnił ją bezpośrednio inwestor?

Była naszym podwykonawcą; Essar Oil zawarł kontrakt tylko z GT. Ten drugi wariant jest widziany bardzo niechętnie, ponieważ nie ma wtedy gwarancji jakości. Właściwie znam tylko jeden taki przypadek, kiedy to Premier Oil zawarł osobne umowy z firmą odpowiedzialną za wiercenia i nami, realizującymi pomiary.

Mieliście dobre warunki socjalne?

Dobre, wynajęliśmy część hotelu, a na jego zapleczu udało nam się zlokalizować bazę.



ROMAN MACHTEL

Urodził się w Człuchowie, zaś w Chojnicach, spędził dzieciństwo i ukończył LO. Potem ukończył elektronikę na Politechnice Gdańskiej. Studia te wybrał z zamiłowania: lubił technikę cyfrową, komputery. Na Wybrzeżu rozpoczęła się także Jego przygoda z żeglarstwem.

Do GT trafił w 1970 r. trochę przez to, że z Torunia pochodzi Jego żona Halina. Pierwsze roki stawał w Pracowni Konstrukcji Sprzętu Geofizycznego i Cyfrowego. Po wdrożeniu techniki cyfrowej do badań sejsmicznych został kierownikiem pracowni serwisującej komputery w Ośrodku Obliczeniowym. W tym czasie też uczestniczył we wdrożeniu badań w strefie przybrzeżnej przy użyciu sparkera i boomera. Pod koniec lat 70. wyjechał na kontrakt do Algierii, gdzie przebywał ok. 10 lat. Po powrocie został desygnowany do działu Geofizyki Wiertniczej, aby pokierować wdrożeniem techniki cyfrowej do karotazu gazowo-wiertniczego. A potem przyszły kontrakty indyjskie, zainicjowane udziałem w pionierskim przedsięwzięciu transition zone, który wynikał z doświadczeń zarówno żeglarza jak i elektronika. Potem był szefem kampu na kontrakcie dla Cairn Energy, szefem kampu w Assamie a ostatnio kierownikiem grupy E-10.

Roman ma trójkę dzieci. Dwie starsze córki – Anna i Krystyna – skończyły studia i pracują, natomiast najmłodszy syn Michał studiuje informatykę na UMK.

Zapytany o inne zainteresowania poza żeglarstwem odpowiada krótko: mam ale nie powiem...

(Ciąg dalszy na stronie 7)

Co z metodyką? Czy była to typowa akwizycja danych sejsmicznych?

Raczej typowa. Nasze trudności miały raczej charakter logistyczno-operacyjny. Jak powiedziałem, prace przebiegały w terenie zaludnionym o wysokiej kulturze rolnej i dobrze jak na Indie zurbanizowanym. A więc musieliśmy pokonywać takie przeszkody, jak stacje pomp, linie energetyczne. Trzeba się było mocno nagimnastykować, żeby jakoś zlokalizować punkty strzałowe bez szkody dla otoczenia a jednocześnie, zgodnie z wymogami zdjęcia 3D, nie stracić pokrycia.

W tych terenach nie da się robić wibratorami?

Byłoby to bardzo trudne, przede wszystkim ze względu na wjazd na pola uprawne, z reguły ogrodzone drzewami, groblami...

Co się tam uprawia?

Prócz typowo indyjskich upraw są tam plantacje bawełny i gaje cytrusowe. To wszystko sprawiało, że wielokrotnie sprzęt trzeba było wnosić na plecach na duże odległości. Trafił się nam również cyklon szalejący nad Zatoką Arabską, który sięgnął nas swymi ramionami tak, że grubo po monsunie przez kilka dni mieliśmy silne opady połączone z burzami.

Jak oceniasz postawę naszych pracowników?

Bardzo wysoko. Chciałbym podziękować całej załodze, która pracowała nad wyraz ofiarnie. Jak mówiłem, krótkie kontrakty wymagają zwiększonego wysiłku od ludzi, którzy muszą od początku do końca pracować na pełnych obrotach.

Trochę to przypomina konkurencję biegowe w lekkiej atletyce. O ile na długich dystansach można uprawiać jakąś taktykę, zwalniać, przyspieszać, o tyle w sprincie nie ma na nią miejsca – po prostu trzeba gnać do przodu ile sił w nogach.

Właśnie tak. Dzięki temu wysiłkowi udało się dotrzymać wszystkich terminów, zarówno co do rozpoczęcia jak i zakończenia prac. A trzeba podkreślić, że pracowaliśmy pod silną presją, zarówno GT (używany przez nas sprzęt miał iść do Assamu) jak też zlecniodawcy, który, opierając się na naszych badaniach, jeszcze w tym roku chce postawić otwór. A przecież kontrakt obejmuje także processing i interpretację.

A jak przebiegała współpraca ze służbami w kraju?

Dobrze i tu chciałbym podziękować Markowi Kubiakowi, z którego nieocenionej pomocy korzystałem przy realizacji tego kontraktu. Ktoś musi pilnować tych interesów także w Toruniu i Marek robił to znakomicie. Jest on obecnie w Assamie, gdzie „rozkręca” bardzo obiecujący kontrakt, który przy dobrych układach może potrwać kilka lat. Za kilka dni dołączam do niego, przynajmniej takie są aktualne plany.

W jakim charakterze?

Szefa kampu. Uważam że na tak poważne projekty powinna jechać doświadczona i zgrana ekipa.

Kiedyś w wywiadzie Marek powiedział to samo. Mówiliśmy wręcz o tym, jak dobrze sprawdzają się w hinduskich projek-

tach weterani.

Owszem, dlatego, że tzw. weterani to grupa, która przeszła już wcześniej selekcję. Szacuję, że około 50% tych, którzy zaczynali pracę w sejsmice w ubiegłym stuleciu się sprawdziło. Natomiast młodzi przechodzą tę selekcję teraz; jest wśród nich naprawdę wielu perspektywicznych: twardych, odpornych na stres, umiejących dobrze zorganizować pracę. Na pewno po naszym odejściu nie zostanie próżnia.

Przejdźmy do wątku bardziej osobistego. Twoja kariera w GT jest dość barwna. Zaczynałeś jako elektronik a doszedłeś teraz do kierowania grupą sejsmiczną. Jak to się stało? Przecież ostatnio byłeś związany raczej z geofizyką wiertniczą i to w charakterze elektronika...

Ale z sejsmiką byłem związany zasadniczo od początku, jako elektronik sprawowałem serwis nad komputerami realizującymi przetwarzanie sejsmiczne, podobnie w Algierii byłem też związany z processingiem sejsmicznym. Uczestniczyłem również w sejsmicznych badaniach wód przybrzeżnych przy użyciu sparkera i boomera, oraz pracowałem pół roku jako elektronik-operator na grupie sejsmicznej. Jeśli zaś chodzi o Indie – był to już mój czwarty kontrakt. Brałem udział jako nawigator naszej „kanonierki” w realizacji tematu w strefie przejściowej, potem byłem szefem kampu na kontrakcie dla Cairn Energy a ostatnio szefem kampu w Assamie.

Te doświadczenia pomogły Ci w kierowaniu grupą?

Tak, uważam, że stanowisko szefa kampu jest bardzo dobrą „zaprawą” przed objęciem funkcji kierownika grupy. Byłoby dobrze, gdyby kandydaci na kierowników projektów wywodzący się z kadry „połowej” zaliczyli przynajmniej jeden sezon w charakterze szefa kampu. Pozwoliłoby to im zapoznać się bezpośrednio z negocjacjami, sprawami cenowymi, pewnymi niuansami umów kontraktowych. Jest to bardzo istotne, bo wykonujemy badania sejsmiczne nie dla samych badań, tylko po to, aby zarobić dla firmy określoną ilość pieniędzy.

Pomówmy trochę o Twoim hobby. Jesteś zapalonym żeglarzem...

Tak, mam stopień sternika morskiego, miałem nawet zdawać na kapitana, ale przeszkodził mi w tym wyjazd do Algierii. Na morzu ostatni raz żeglowałem w Grecji kilka lat temu. Potem, przez wyjazdy na zagraniczne kontrakty, musiałem chwilowo rozstać się z moją pasją (choć, oczywiście, przynajmniej raz do roku staram się pożeglować na jeziorach). Marzy mi się jakiś dłuższy rejs, może nie dookoła świata, ale przez Atlantyk – czemu nie?

Samotnie?

Nie. Uważam, że nie ma lepszej frajdy niż żeglowanie w dobrym towarzystwie.

No więc życzę Ci dobrego towarzystwa – zarówno na kontraktach jak i w żeglowaniu. W imieniu Czytelników dziękuję za rozmowę.



Złożenie darów ofiarnych dla hinduskich bóstw z okazji pierwszego odwierconego otworu



Strzelanie

Rozmawiał i fotografował Tadeusz Solecki

RYCERZE I HETMANI W „SALI RYCERSKIEJ”

4 listopada br. w „Sali Rycerskiej” „Laboratorium” odbyło się spotkanie Zarządu z pracownikami biorącymi udział w realizacji kontraktów zagranicznych. Inicjatorka spotkania Małgorzata Skręt zapowiada, że tego typu spotkania wejdą na stałe do kalendarza naszej firmy.

Spotkanie przebiegło w słodkim nastroju: było pyszne ciasto i kawa. Jednak klimat spotkania wcale nie był cukierkowy; jego uczestnicy przyjęli zaproponowaną w zagajeniu prezesa S. Zonia propozycję swobodnej i szczerzej wymiany zdań i poglądów. Samo zagajenie zawierało już szereg inspirujących (mówiąc eufemistycznie) elementów do dyskusji. Prezes naszkicował zarys strategii firmy w najbliższej przyszłości, zapowiadając, że na konkrety przyjdzie czas w trakcie dyskusji i jej podsumowania.

Jak przystało na zagajenie, komplementował dokonania naszych grup sejsmicznych operujących w Indiach i w Iranie. Słowo „komplementował” nie jest tu może najszcześliwsze, bo przecież komplement (przynajmniej w znaczeniu potocznym) to taki retoryczny zwrot grzecznościowy często nie mający pokrycia w faktach, tymczasem owe dokonania to fakty bardzo namacalne, dzięki którym firma zdobywa pochlebne recenzje od swych klientów, w ślad za którymi idą następne oferty i zaproszenia do przetargów. Prezes ubolewał, że wielokrotnie musimy odmawiać lub odstępować innym całkiem atrakcyjne propozycje, bo nie jesteśmy w stanie naszym potencjałem kadrowym i sprzętowym ich zrealizować. Ten natłok zleceń to oczywiście nie tylko rezultat naszej naprawdę dobrej roboty i wciąż rosnącej renomy, ale przede wszystkim wielkiej hossy na światowych rynkach paliwowych, która, jak wszystkim dobrze wiadomo, jest pochodną wciąż zwiększających cen ropy naftowej. Tę hossę wykorzystaliśmy bardzo skutecznie. Ale każda hossa kiedyś się kończy – mówił Prezes – więc musimy jak najlepiej wykorzystać okres prosperity, aby przetrwać, gdy nadejdą chude lata. Dlatego tak intensywnie inwestujemy w sprzęt, aby móc sprostać konkurencji w latach bessy.

Prezes poinformował zebranych, że lokalnym owocem naszej imponującej ofensywy eksportowej jest osiągnięcie tytułu Lidera Eksportu regionu Kujawsko-Pomorskiego w tak prestiżowej kategorii jaką jest innowacyjność. Zaprezentował obecnym i puścił w obieg statuetkę, której solidność i ciężar są wiernym odwzorowaniem solidności i ciężaru gatunkowego naszych eksportowych dokonań.

Kończąc swe wystąpienie, prezes zaproponował Przemysławowi Rzeszutowi, aby zainicjował dyskusję. Ten jednak oświadczył, że jako kierownik grupy miał wiele okazji wypowiadać się wobec Zarządu i kierowniczego gremium, dlatego lepiej będzie, gdy głos zabierze załoga.

Więc załoga zabrała głos. Najpierw powoli (jak żółw ociężałe:-)), z upływem czasu dyskusja nabrała tempa. Mówiono o rzeczach małych, średnich, wielkich. O problemach z płatnością podatków, dowartościowaniu niektórych stanowisk, o hinduskich pracownikach i ich pracy. Ten ostatni temat wyraźnie podniósł temperaturę na sali (w sensie dosłownym temperatura także rosła tak, że klimatyzacja nie nadążała). W toku dyskusji prezes Górski przedstawił koncepcję reorientacji kadrowej w pracach na terenie Indii, ku której skłania się Zarząd. Przewiduje ona znaczące poszerzenie udziału lokalnej kadry, wręcz

zbudowanie trzonu kadrowego specjalistów hinduskich, którzy przejęliby ciężar wielu prac dotąd wykonywanych przez pracowników GT. Mowa o geofizykach, geodetach, elektronikach, operatorach, specjalistach od QC. Nasza kadra sprawowałaby w tej sytuacji w większym stopniu funkcje zarządcze i nadzorcze. Oczywiście, wymaga to zintensyfikowania procesu szkoleń hinduskiej kadry. Argumentując potrzebę takiego ruchu, nawiązał do wypowiedzi prezesa Zonia dotyczącej „odpuszczania” niektórych kontraktów lub odstępowania innym firmom, co jest niewątpliwie wzmocnieniem konkurencji, zjawiskiem bardzo dla nas niekorzystnym. Gdybyśmy już

dzisiaj mieli w Indiach większe zaplecze wykwalifikowanych pracowników – mówił M. Górski - moglibyśmy niektórych propozycji nie odrzucać.

Zdania dyskutantów były tu podzielone. Niektórzy, powołując się na własne doświadczenia, powątpiewali, czy pracownicy hinduscy są w stanie wykonywać takie prace, inni podkreślali znaczenie systematycznych szkoleń zorganizowanych w cykle i stworzenie systemu umożliwiającego wykorzystanie raz wyszkolonych pracowników w następnych kontraktach. Jeszcze inni wskazywali na znaczenie skutecznej kontroli pracy personelu hinduskiego, w celu utrzymania wysokiego poziomu jakości naszych prac. W ramach

dyskusji prezes Zoń oświadczył, że naszym celem jest budowanie firmy kadrowej nie tylko tu, ale także w Indiach. To w tym celu została powołana w Delhi spółka mająca za zadanie rekrutację kluczowej kadry hinduskiego personelu. Wyłuskanie z miliardowej populacji kilku czy kilkunastu specjalistów, którzy, odpowiednio opłaceni, doskonale się sprawdzą nie powinno stanowić problemu.

Pojawiły się też głosy, że kadra wywodząca się z naboru w Delhi nienajlepiej współpracuje z kadra miejscową, że powstają animozje. Inni natychmiast oponowali, twierdząc coś wręcz przeciwnego. Prezes Zoń podsumował tę dyskusję stwierdzając, że Zarząd jest autentycznie zdeterminowany poszerzać zakres zatrudnienia pracowników hinduskich, zatem jest problem „jak” a nie „czy” to zrobić. Jego rozwiązanie leży w interesie nas wszystkich, bo ta determinacja nie oznacza przecież redukcji polskiej kadry, tylko powierzenie jej odpowiedzialniejszych zadań.

W końcowej części spotkania prezes Zoń poruszył jeszcze problem racjonalizacji i kontroli kosztów, apelując do pracowników na każdym szczeblu o aktywność w tej materii. Prezes Górski dorzucił kilka uwag na temat wynagrodzeń, który chyba najbardziej interesuje personel. Stwierdził, że w działalności operacyjnej dorównaliśmy już światowym standardom. Różnimy się jeszcze pod względem organizacji. Jeśli dopracujemy się i w tym aspekcie standardów światowych, nasze zarobki również mają szansę osiągnąć ten standard.

I tym optymistycznym akcentem kończą relację z pierwszego spotkania naszych rycerzy z hetmanami. Ofiar nie było, no chyba że ktoś zjadł odrobinię za dużo ciasta...

Obserwował, fotografował i zrelacjonował Tadeusz Solecki

Prezes Zoń komplementuje...



...i prezentuje statuetkę.



1984-1994: W GUJARACIE I TAMIL NADU

W 1984 r. został zawarty kontrakt między PHZ „PolSERVICE” a państwowym indyjskim koncernem naftowym Oil and Natural Gas Commission na wykonanie prac geofizycznych w Indiach, w rejonach na północ od Bombaju i na południe od Madrasu. Na ich wykonawcę wybrano Geofizykę Toruń. Realizację zadań kontraktowych rozpoczęto w październiku 1984 r. Prace polowe wykonywały dwie grupy sejsmiczne, a zarejestrowane dane sejsmiczne przetwarzane były w Ośrodku Obliczeniowym w Toruniu. Po zakończeniu kontraktu w 1987 r. został zawarty następny, wyłącznie na sejsmiczne prace polowe. Był on wielokrotnie przedłużany i trwał do 1994 r. Niniejszy tekst jest stenogramem rozmowy Janusza Bukowickiego, Leona Pączka i Ludwika Augustowskiego przygotowanym do publikacji „Historia eksportu polskiej geologii”.

W latach 80. obowiązywała zasada, że wszelkie usługi zagraniczne można było realizować wyłącznie poprzez centrale handlu zagranicznego. Jedną z takich central, do których GT wysłała materiały dotyczące oferowanych usług, było Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego PolSERVICE. W maju 1983r. firma ta zorganizowała wyjazd do Indii, gdzie rysowała się szansa podjęcia prac związanych z poszukiwaniem ropy i gazu. Z ramienia GT w wyjeździe tym uczestniczyli Janusz Bukowicki i Leon Pączek. Ich zadaniem była prezentacja możliwości GT państwowemu koncernowi naftowemu Oil&Natural Gas Commission (ONGC). W owym czasie GT oferowała zarówno lądowe jak i morskie badania sejsmiczne. Z ramienia PolSERVICE duszą pomysłu był pan Dyjas, który okazał się potem jednym z akuszerów tego kontraktu.

W Delhi aktywnie włączył się ówczesny radca handlowy ambasady PRL i wielki pasjonat Indii p. Wilczek. PolSERVICE wraz z BRH zorganizował spotkanie z władzami ONGC w ich siedzibie w Dehra-Dun. Uczestniczyło w nim wielu bardzo kompetentnych specjalistów hinduskich z głównym geofizykiem ONGC, którym był p. Nath, bardzo potem do nas życzliwie nastawiony.

ONGC była dużą firmą naftową, prowadzącą intensywne poszukiwania (w tym czasie dysponowała ok. 40 grupami sejsmicznymi). Poza grupami indyjskimi poszukiwania prowadziły także znane kompanie

Rekonesans w rejonie Gujaratu potwierdził informacje dotyczące obszarów, przekazane przez pana Natha. Rozpoczęły się bardzo żmudne negocjacje kontraktowe. W ich rezultacie zostały precyzyjnie określone warunki techniczne, organizacyjne i handlowe. Negocjacje od strony prawnej prowadził pan Dyjas, zaś nad aspektami merytorycznymi i technicznymi czuwali panowie Janusz Bukowicki i Ludwik Augustowski. W części dotyczącej finansowych warunków kontraktu wprowadzono współczynniki uwzględniające inflację na rynku indyjskim, a także względem walut wymienialnych.

W pierwszych dniach sierpnia kontrakt został parafowany. Procedura zatwierdzania kontraktu w Ministerstwach Nafty i Skarbu Indii trwała ok. 10 miesięcy, tak więc ostateczne jego podpisanie nastąpiło w maju 1984 r. Kontrakt obejmował nie tylko prace polowe, ale także przetwarzanie, które miało się odbywać w Ośrodku Obliczeniowym GT w Toruniu pod nadzorem supervisorów z ONGC.

Należy zauważyć, że formalnie stroną w kontrakcie był PolSERVICE, mając, zgodnie z wymogami hinduskich przepisów, w Indiach swojego agenta, którym była firma Shaw-Wallace. Agent ten miał m. in. zadanie zdobycia informacji o kształtowaniu się cen na usługi geofizyczne w Indiach w fazie negocjowania warunków kontraktu.

Uwzględniając warunki klimatyczne, zaplanowano rozpoczęcie prac



Pierwsze rozmowy w Dehra Dun.
Od lewej: Bukowicki, Shenai, Sharma i Pączek



Prace w hinduskiej wiosce



Na profilu z hinduskimi pomocnikami.
W środku M. Wilk

międzynarodowe (Western, Prakla, CGG) a także Rosjanie.

Na kilkugodzinnym spotkaniu w Dehra-Dun, po prezentacji GT dokonanej przez Leona Pączka padło wiele bardzo już szczegółowych pytań dotyczących techniki, technologii, metodyki i organizacji badań.

Po dwóch miesiącach PolSERVICE zorganizował następny wyjazd, który miał dotyczyć przetwarzania i interpretacji materiałów sejsmicznych, dlatego tym razem dyrektorowi Bukowickiemu towarzyszył Ludwik Augustowski, główny analityk Ośrodka Obliczeniowego GT. Jednak już na miejscu nieoczekiwanie pojawił się temat dotyczący możliwości pracy dwóch grup sejsmiki lądowej. Strona indyjska zademonstrowała 5 potencjalnych rejonów prac, z których strona polska ostatecznie wybrała Basen Cambay (stan Gujarat) i Basen Cauvery (Tamilnadu).

Były to czasy, w których możliwość porozumienia telefonicznego z krajem nie istniała. Informacje były przekazywane przez ambasadę, a treść parafowana przez ambasadora lub radcę prawnego. Podczas pobytu w Dehra-Dun nie było już nawet takiej możliwości kontaktu. Tymczasem podjęcie decyzji o parafowaniu kontraktu na pracę dwóch grup w Indiach wymagało zgody naszej jednostki nadrzędnej. Szef ówczesnego Zjednoczenia wyraził zgodę na ten kontrakt pod warunkiem, że nie przeszkodzi to w realizacji zadań w kraju.

w Gujaratie na październik, zaś w Tamilnadu – na styczeń-luty następnego roku. GT realizowała prace własnym sprzętem i pracownikami (jeśli nie liczyć niewykwalifikowanego personelu pomocniczego). Były to lata wielkiego kryzysu gospodarczego w Polsce. Uzyskanie choćby niewielkiej ilości dewiz na zakup niezbędnych urządzeń czy części zamiennych granoczyło z cudem. Do transportu należało wykorzystać krajowego armatora. Sprzyjającą okolicznością było to, że podstawowe środki techniczne używane przez grupy ONGC i GT były identyczne: amerykańskie aparaty DFS4 oraz rosyjskie urządzenia wiertnicze URB. Jednak pod względem kadrowym GT nie była przygotowana do podjęcia takiego kontraktu. Dlatego na pierwszych kierowników Grup Sejsmicznych powołano doświadczonych pracowników spoza firmy. Poważnym problemem była niedostateczna znajomość języka angielskiego wśród pracowników GT.

GT musiała zmobilizować wszystkie swoje możliwości, aby sprostać wymaganiom. Toruńska firma nie miała żadnego doświadczenia, jak się będzie zachowywał sprzęt, jak warunki tropiku wobec trudnej pracy zniosą ludzie. Nic więc dziwnego, że początkowi prac w Indiach towarzyszyły dość duże problemy, które jednak zostały skutecznie przezwyciężone już po dwóch miesiącach. Załoga GT nauczyła się

(Ciąg dalszy na stronie 10)

(Ciąg dalszy ze strony 9)

pracować pod nadzorem supervisorów. Kadra ONGC, z której się oni wywodzili była dobrze przygotowana zarówno pod względem teoretycznym, jak i praktycznym. Wielu z nich odbyło studia lub praktyki w krajach zachodnich. Pracownicy ONGC byli nastawieni bardzo otwarcie i życzliwie do Polaków. Wyróżniał się pod tym względem geofizyk oddziału ONGC w Barodzie (Gujarat) p. Shenai. Miał do nas

Jak już zaznaczono, kontrakt obejmował prace polowe i przetwarzanie danych sejsmicznych w Ośrodku Obliczeniowym GT. Dla jego pracowników stały nadzór inwestora, dosłownie w każdym miejscu procesu technologicznego, był także nowością. Nadzorcy hinduscy wymagali sporej ilości testów, mieli też wpływ na końcową szatę graficzną materiału wynikowego. Szkielet podstawowy processingu był ustalony jeszcze w fazie negocjacji kontraktowych i nie zawierał ja-



Thanjavur. Drugi od prawej Grupy S. Zoń



Na profilu w Tamil Nadu



Camp grupy E-2. Stołówka

duże zaufanie i pomagał w każdej sytuacji.

Obecni przez cały czas na grupach przedstawiciele PHZ Polservice byli odpowiedzialni za aspekty formalno-prawne przedsięwzięcia (ubezpieczenia, wize, rozliczenia z kontrahentem etc.). Polservice, mając niemałe doświadczenie w realizacji wielu kontraktów zagranicznych oraz wypracowaną pragmatykę prowadzenia finansów i administrowania kampem, okazał się wielkim strażnikiem kosztów operacyjnych. Niestety, nie miał on doświadczenia w realizacji tego typu prac. Po wielu dyskusjach dyrekcji GT udało się przekonać zarząd Polservice, że podstawowym warunkiem sukcesu w realizacji kontraktu jest stworzenie takich warunków motywacyjnych, aby cała załoga była zainteresowana wydajnością i dobrą organizacją pracy. W konkretach przełożyło się to na bardzo wysoką premię, ściśle związaną z wartością produkcji sprzedanej. System był bardzo przejrzysty, zrozumiały dla każdego pracownika i gwarantował osiągnięcie nie tylko optymalnej wydajności, ale także wysokiej jakości (płacona premia naliczana była od produkcji sprzedanej, czyli zaakceptowanej przez supervisor). Było to zupełnie nieznane dla Polservisu rozwiązanie.

Z biegiem czasu pracownicy GT nabierali doświadczenia w poruszaniu się na rynku indyjskim. Nasi mechanicy z powodzeniem prowadzili remonty samochodów i urządzeń wiertniczych, adaptując osiągalne na tamtejszym rynku części zamienne. Dużym problemem była ochrona zdrowia i minimalizacja zagrożeń, jakie występują dla organizmu białego człowieka w Indiach.

Już pierwszy rok realizacji kontraktu przyniósł bardzo dobre wyniki ilościowe i jakościowe, spełniając w pełni oczekiwania zleceniodawcy. GT osiągała wydajności grup zachodnich pracujących w Indiach. Było to bardzo istotne z uwagi na to, że wydajności te przyjęto w następnych kontraktach jako normatywne. Dodatkowo kontrakt zawierał klauzulę zobowiązującą go do powiększenia ilości prac, jeśli wykonawca przed terminem zrealizował zakres projektowany.

kich elementów, które wychodziłyby poza możliwości systemu przetwarzania czy doświadczenia informatyków Ośrodka.

Po zakończeniu pierwszego kontraktu w 1987 r. został zawarty drugi, ale już tylko na prace polowe. W międzyczasie bowiem ONGC zainwestowało w sprzęt komputerowy i oprogramowanie lepszej klasy, niż posiadany przez GT. Zdecydowało więc realizować processing własnymi siłami i środkami. Drugim, niebłahym czynnikiem mającym wpływ na tę decyzję, było zaostrożenie hinduskich przepisów dotyczących udostępniania na zewnątrz informacji. Oczywiście, przetwarzanie materiałów w Toruniu wiązało się z dodatkowymi, niemałymi kosztami związanymi z przesyłaniem danych i rezultatów oraz utrzymaniem supervisorów nadzorujących przetwarzanie w Polsce.

Drugi kontrakt, formalnie zawarty na dwa lata, był potem wielokrotnie przedłużany.

Prace w Indiach realizowane były z użyciem najpopularniejszej w tym czasie 48-kanalowej aparatury DFS4. W 1987 r. nastąpiła techniczna wymiana sprzętu: zakupiono 96-kanalową aparaturę DFS5 i wprowadzono geofony SM4. Zapewniło to większe wydajności i poprawę jakości. Duże zasługi w pozyskaniu środków na zakup tego sprzętu położyli p. Brach, ówczesny dyrektor ds. ekonomicznych PGNiG i p. Kowalczyk z Polservice. Oczywiście, w wyniku realizowanego kontraktu, GT wypracowała środki, które pozwoliłyby dokonać tych zakupów, należy jednak pamiętać, że gospodarka tamtego okresu rządziła się prawami nieco innymi niż rynkowe.

Przez 10 lat obecności na rynku indyjskim przewinęło się ok. 300 pracowników. Sprawdziła się kadra kierownicza; praktycznie nie było przypadku odwołania kierownika grupy z powodu nieumiejętności zarządzania grupą. Na szczególne wyróżnienie zasługują nieżyjący już Eugeniusz Pawłowicz, jeden z pionierów efektywnej logistyki w warunkach indyjskich oraz Stanisław Zoń, aktualny prezes Zarządu GT, który zainicjował proces wykorzystania lokalnych możliwości w dziedzinie modernizacji sprzętu, co przyniosło istotne oszczędności.

Kontrakt indyjski oprócz wymiernych efektów ekonomicznych przyniósł wiele innych korzyści. Zmieniła się mentalność znacznej części załogi GT, która tam właśnie nauczyła się pracować dla zagranicznego zleceniodawcy, co owocowało w latach 90. umiejętnością szybkiego dostosowania się do nowych warunków pracy i wymagań. Znacznie poprawiła się znajomość języków obcych. Pośrednio zaowocowało to szybkim i bezproblemowym wdrożeniem procedur ISO 9001 w GT. Również menedżerowie GT nabrali pewności siebie, co do umiejętności negocjacyjnych, mobilizacji, zabezpieczenia sprzętowego, organizacji pracy, logistyki i zabezpieczenia socjalnego.

Sezon	Tematy	Ilość osób	Zakres prac	Kierownik Grupy
1984/85	ELAO-HANSOT, ELAO-SISODRA, ANKLESHWAR-BHARAN	30	440 km	Bogdan Knapik
1986/87	ANKLESHWAR-BHARAN, OLPAD-TAPI RIVER, ELAO-SOUTH KOSAMBA, HAZIRA	30	720 km	Eugeniusz Pawłowicz / Ryszard Łomnicki
1987/88	OLPAD-TAPI RIVER, SOUTH-WEST OF HANSOT, CAMBAY-TARAPUR	37	666 km	Ernest Poleszak
1988/89	CAMBAY-TARAPUR	35	510 km	Ernest Poleszak / Marian Wilk
1990/91	MANSA AREA	34	302 km	Marian Wilk
1991/92	MAHESANA AREA (KUKARVADA) RADHANPUR	35	650 km	Zygmunt Makojnik
1992/93	DEGAM i UNN koło SURATU, PANAMINHOLA AREA	34	600 km	Eugeniusz Pawłowicz / Marian Płachta

KONTRAKT POLSERVICE-ONGC: ZESTAWIENIE PRAC (opr. Czesław Wilk)

Spisał Tadeusz Solecki. Zdjęcia z archiwum GT

1996-1998: NA PUSTYNI RAJASTAŃSKIEJ

W latach 1996-1998, hinduska grupa kapitałowa ESSAR, wspólnie z PGNiG, prowadziła poszukiwania ropy naftowej na pustyni w stanie Rajastan. Wykonanie prac sejsmicznych w ramach tego przedsięwzięcia powierzono Geofizyce Toruń.

Niniejszy tekst przygotowany został przez Czesława Wilka do publikacji „Historia eksportu polskiej geologii”.

W latach 1997-1998 na zlecenie konsorcjum ESSAR-PGNiG Grupa Sejsmiczna E-4 Geofizyki Toruń wykonała prace sejsmiczne



Obóz grupy E-4 w Rajastanie



Po gwałtownej ulewie

techniką wibratorową, łącznie z przetwarzaniem danych, na pustyni w stanie Rajastan, między miejscowościami Bikaner-Ganganagar, na pograniczu Indii i Pakistanu.

Wykonano i przetworzono ponad 1200 km profili sejsmicznych oraz reprocessing ok. 650 km profili sejsmicznych zrealizowanych w poprzednich latach przez francuską firmę CGG.

Kamp zlokalizowany przy Kanale im. Indiry Ghandi (w pobliżu miejscowości Satassar i Rajshinagar) był zorganizowany całkowicie

przez uczestników prac, którzy mieszkali i pracowali w klimatyzowanych kontenerach, częściowo wykonanych przez służby zaplecza GT (centrum przetwarzania danych, laboratorium).

Kierownikiem Grupy był Aleksander Leszczyński, kierownikiem produkcji – Zygmunt Wajs na zmianę z Józefem Wazowiczem, zaś sejsmologiem – Czesław Wilk. Na profilach sejsmicznych wykonywane były również pomiary grawimetryczne realizowane przez pracowników Przedsiębiorstwa Poszukiwań Geologicznych: Andrzeja Balickiego i Mieczysława Natkowskiego.

Interpretację danych z tych pomiarów realizowały niezależnie zespoły specjalistów firmy ESSAR i Geofizyki Toruń (toruński

pod kierunkiem Mariana Wilka).

Mimo że prace prowadzone były na pustyni, pracownicy Grupy dwukrotnie zmagali się z nadmiarem wody po niezwykle obfitych opadach. Spore trudności były też z wjazdem na niektóre tereny, częściowo uprawiane przez tubylców, dla których każda roślina jest na wagę złota. Pustynia to także burze piaskowe, które tworzyły „zaspę” na drogach, czyniąc je nieprzejezdnymi.

„AMBASADOR” GT W INDIACH

Rozmowa z Romanem Burkiem, Country Managerem GT w Indiach, jednym z pionierów naszej działalności na tym rynku.

W listopadzie br. mija 20 lat od naszego pierwszego kontraktu w Indiach. Jest to dobra okazja, aby ogarnąć refleksją historię naszego podboju tamtego rynku. Jest Pan w tym temacie rozmówcą wręcz wymarzoną, bo, jak chyba nikt w GT, był Pan w całym tym okresie ściśle związanym z kolejnymi epizodami owego podboju – od samego początku do dziś.

Tak, rzeczywiście od samego początku, bo 16 grudnia minie 20 lat od mojego pierwszego wyjazdu do Indii. Data ta szczególnie wryła mi się w pamięć, bo był to mój pierwszy wyjazd do pracy za granicę i pierwszy lot samolotem. Byłem pierwszym przedstawicielem GT na południu Indii, w Madrasie (obecnie Chennai). Udałem się tam w towarzystwie p. Midury z warszawskiego PPG, p. Rogulskiego z PGNiG i przedstawiciela Polservice, aby organizować grupę E-2. Naszym zadaniem było odebranie sprzętu wysłanego z Polski, dostarczenie go na miejsce naszych prac, przygotowanie kampu i całego zaplecza niezbędnego do rozpoczęcia pracy.

Ale to nie wszystko. Niemal po 10 latach naszej działalności na rynku hinduskim w ramach kontraktu realizowanego na podstawie umowy między rządami PRL i Indii miałem zadanie zamknąć ten kontrakt. Wysłałem ostatni sprzęt do kraju, likwidowałem i sprzedawałem to, co zostało zakupione na tamtejszym rynku, czego się wywieźć nie dało lub nie opłacało.

Był zatem Pan swoistą kłamrą spinającą dzieje ówczesnego naszego epizodu w Indiach.

Można to tak określić.

Ten epizod przypadł na lata wielkiego przelomu, jaki doko-

nał się w naszym kraju. Rozpoczynaliśmy go w samym środku „zmilitaryzowanego komunizmu”, bo tak należałoby określić stan wojenny i lata po nim następujące, a kończyliśmy w III RP, w warunkach wolnej gry sił politycznych i wolnego rynku. Wielu z naszych młodszych Czytelników lat tych nie pamięta, a jeśli nawet, to przez pryzmat przedszkolaka. Trzeba im chyba wyjaśnić, że podjęcie pracy za granicą przez państwowy podmiot gospodarczy było możliwe wyłącznie poprzez pośredników – takich jak Koplex, czy Polservice – firmy specjalizujące się w obsłudze kontraktów zagranicznych. My korzystaliśmy tu z usług PHZ Polservice.

Tak, tę naszą 20-letnią obecność w Indiach można podzielić na 2 okresy. Pierwszy, to prace na rzecz ONGC w ramach wspomnianej już umowy międzyrządowej i pod kuratelą PHZ Polservice jako pośrednika, drugi, obecny, w którym realizujemy prace dla różnych inwestorów samodzielnie, jako niezależny podmiot gospodarczy. Ten drugi okres został zapoczątkowany w drugiej połowie lat 90. wykonaniem akwizycji sejsmicznej metodą wibratorową w Rajastanie dla konsorcjum Essar – i trwa do dziś. Charakteryzuje się on nie tylko różnorodnością zleceńodawców, od dużych firm państwowych (ONGC, Oil India), dużych firm prywatnych (Reliance) po średnie i mniejsze firmy zarówno hinduskie jak i zagraniczne (Premier Oil, Cairn Energy, Phoenix), ale także różnorodnością realizowanych prac – od klasycznej akwizycji lądowej po badania w strefie przejściowej. Towarzyszy temu różnorodność warunków terenowych, począwszy od pustyni Rajastanu poprzez tereny deltowe Andhra Pradesh skończywszy na górzystych dżunglach Assamu. Nawią-

(Ciąg dalszy na stronie 12)

(Ciąg dalszy ze strony 11)

zując do Sienkiewicza, pracujemy w pustyni i w puszczy, ale też w terenach mocno zaludnionych, zurbanizowanych na plantacjach i hodowlach.

Skąd ta różnica w topografii inwestorów na rynkach indyjskich? W latach 80. ONGC miał przecież praktycznie monopol na poszukiwania?

Tak, ale w latach 90. nastąpiła zmiana polityki rządu Indii w zakresie poszukiwań. Do prac poszukiwawczych dopuszczono firmy prywatne, także zagraniczne. Był to krok uczyniony w celu poszerzenia spectrum firm biorących udział w tych pracach. Wprowadzono udogodnienia w stosunku do kontrahentów zagranicznych - tzw. polityka New Exploration Licence Policy która daje możliwość wejścia na rynek indyjski ze sprzętem bez naliczania opłat celnych oraz odpowiednia polityka podatkowa.



ROMAN BUREK

Urodził się w 1946 r. w miejscowości Haczów na Podkarpaciu. Po ukończeniu LO w Brzozowie podjął studia na Wydziale Geologiczno - Poszukiwawczym AGH (specjalność geofizyka). Do GT trafił jako stypendysta w 1970 r. Do 1984 r. pracował w grupach sejsmicznych na różnych stanowiskach.

W grudniu 1984 r. po raz pierwszy wyjechał do pracy w Indiach i od tego czasu do chwili obecnej (z małymi przerwami na pracę w BGW) jest związany z rynkiem indyjskim. Pracował tam na różnych stanowiskach, począwszy od szefa prac polowych poprzez kierownika Grupy Sejsmicznej do stanowiska Country Managera. Będąc w Toruniu, także zajmuje się nadzorowaniem kontraktów indyjskich.

Żona Pana Romana, Grażyna również pracuje w GT (dokładnie w interpretacji sejsmicznej). Państwo Burek mają syna Bartłomieja.

Poza pracą Pan Roman interesuje się sportem (jako kibic), historią i życiem polityczno-gospodarczym Indii, giełdą papierów wartościowych, zaś gdy jest w kraju czas wolny wypełnia Mu troska o ogródek i zwierzęta domowe.

Czemu ta polityka ma służyć?

Rynek hinduski jest duży i mocno się rozwija, stąd zapotrzebowanie na energię jest ogromne. Według mojej wiedzy nieco ponad 30% zapotrzebowania na ropę i gaz jest pokrywane z własnych źródeł, reszta pochodzi, oczywiście, z importu. Jeśli weźmiemy pod uwagę aktualną sytuację cenową na rynku paliw, trudno się dziwić ogromnej determinacji rządu indyjskiego w dążeniu do powiększenia własnych zasobów ropy i gazu. Tym bardziej, że w ostatnich latach w Indiach coraz częściej słychać o sukcesach firm wiertniczych. Gdy rozpoczynaliśmy rozmowy kontraktowe z firmą Reliance, prowadziła ona badania na morzu uwieńczone sukcesem w 6 otworach.

Na wschodnim wybrzeżu?

Tak. To stanowiło także pozytywny bodziec do zintensyfikowania działalności na tamtejszym rynku przez firmy poszukiwawcze.

Indie to duże terytorium, więc zapewne jego budowa geologiczna też jest zróżnicowana?

Na terytorium Indii jest ok. 26 basenów sedimentacyjnych. To sporo, w porównaniu z innymi rejonami. Część tych basenów jest poza zasięgiem naszej działalności, bo znajduje się pod powierzchnią morza. Jednak tych wewnątrz lądu jest na tyle dużo, że są podstawy do projektowania prac poszukiwawczych o szerokim zasięgu. Ostatnie sukcesy Cairn Energy w Rajastanie, gdzie dowiercono się do złóż, czy w okolicach Suratu, w kontekście wysokich cen ropy, stwarzają korzystny klimat na kontynuację poszukiwań.

Czy są to duże złoża?

Jeśli wierzyć publikacjom, tak. Odkryte zasoby ropy w Rajastanie są już eksploatowane. Osobiście byłem przy otworze i widziałem duży sznur cystern odbierających wydobywaną ropę, bo tam nie czeka się na rurociągi, tylko zamienia się surowiec na rupie wszelkimi dostępnymi sposobami.

Są to złoża ropne czy ropno-gazowe?

Złoże odkryte przez Cairn Energy jest złożem ropnym, natomiast sukcesy Reliance (a także ONGC) na morzu dotyczą złóż głównie gazowych i ropno-gazowych. W Assamie i Tripurze także słyszy się o pozytywnych rezultatach wierceń a złoża są i ropne i gazowe. Tu mała ciekawostka: rejon Assamu to kolebka przemysłu naftowego w Indiach, takie hinduskie „podkarpacie”. W miejscowości Digboi zwiedzałem piękne muzeum przemysłu naftowego. W jego obrębie jest historyczny, pierwszy w Indiach szyb naftowy. Było to dla mnie wielkie przeżycie, bo pochodzę z regionu, gdzie z kolei jest pierwszy polski szyb naftowy „Franek”.

Z jakich lat jest ten pierwszy hinduski szyb naftowy?

Powstał mniej więcej w tym samym czasie, co nasz. Oczywiście były to przedsięwzięcia brytyjskie. W tym muzeum widziałem także zdjęcie aparatury sejsmicznej w Indiach, która utkwiała w błotach i jest wyciągana przez słonie. Jest tam sporo innych ciekawych eksponatów, dlatego polecałem i polecam zwiedzenie tego muzeum wszystkim naszym pracownikom, którzy wybierają się do Assamu – a sądząc po tym, co się dzieje, sposobności będzie wiele.

Właśnie, porozmawiajmy o perspektywach. Z tego, co Pan tu mówi wynika, że Indie są dla nas rejonem o tyle specyficznym, że podaż poszukiwań geofizycznych nie musi tam zależeć od koniunktury na rynkach paliw. Owszem, hossa została zapoczątkowana wysokimi cenami ropy, co zmusiło rząd hinduski do zintensyfikowania poszukiwań, aby uchronić się od rosnących kosztów eksportu tego surowca, ale bessa światowa niekoniecznie musi tę podaż zahamować...

Rzeczywiście, ten proces zahamowania nie musi tak szybko nastąpić, tym bardziej, że dynamiczny wzrost gospodarczy dokonujący się w krajach Azji (przede wszystkim Chin i Indii, ale nie tylko) powoduje wzrost konsumpcji paliw w tym rejonie. Może ten trend zmienić wynalezienie pojazdów na inne paliwo, ale to raczej odleglejsza przyszłość.

To, że naszym głównym rynkiem są obecnie Indie jest o tyle pomyślne, że obserwowana inwazja Chińczyków na światowym rynku poszukiwań jakoś ten kraj omija, pewnie ze względu na zaszczości historyczne w relacjach między tymi krajami?

Tak, będąc w Indiach obserwowałem to zjawisko, ale zauważyłem też, że stosunki polityczne między tymi krajami zaczęły się stopniowo poprawiać; w ślad za tym idzie też pewne ożywienie w kontaktach gospodarczych. Daje się to już zauważyć, i trzeba być na to przygotowanym. Oczywiście nie należy też zapominać o konkurencji firm miejscowych.

Miejmy nadzieję, że zanim nastąpi inwazja Chin w poszukiwaniach sejsmicznych, ustabilizujemy renomę na tym rynku, renomę na tyle dużą, że zrekompensuje ona niezwykle konkurencyjne ceny, jakie oferują Chińczycy.

Oczywiście, bo o powodzeniu na tym rynku decyduje nie tylko cena, ale i jakość oferowanych usług. Obserwowałem to wielokrotnie, nie tylko



R. Burek i Prezes S. Zoń przy podpisaniu kontraktu z Oil India

podczas przetargów, ale także na różnego rodzaju spotkaniach, wystawach czy konferencjach. Tu jeszcze raz wróć do historii. Wyniki uzyskane przez GT podczas prac dla ONGC w ubiegłym wieku były bardzo dobre i opinia ta przetrwała do tych czasów, gdy pojawiliśmy się na tamtym rynku ponownie. W międzyczasie skład osobowy managementu ONGC się zmienił, ale dobrze pamiętano nasze prace, które jak na tamten okres, wyróżniały się dużą wydajnością i dobrą jakością.

Sporo młodych geofizyków hinduskich w tamtym czasie było związanych z naszymi pracami, jako supervisorzy w procesie akwizycji bądź przetwarzania. Dziś zapewne wielu z nich tworzy establishment w naszej branży, tak w ONGC jak też w innych lokalnych firmach naftowych. To zapewne też sprzyja korzystnym klimatom?

Z moich obserwacji wynika, że w Indiach jest duża rotacja kadr specjalistów w obrębie ONGC, jak też migracja do innych firm. Bardzo często spotykałem znajomych Hindusów, w wielu rozmowach znajdowaliśmy także wspólnych znajomych. W związku z tym, rzeczywiście te dobre opinie o naszych pracach się rozprzestrzeniają. Muszę tu podkreślić ważną rolę ONGC, które wystawiło nam dobre referencje, zarówno po pracach z lat 80/90 ub. wieku, jak też po pierwszym kontrakcie transition zone. Miały one zapewne wpływ na decyzję przyznania nam podobnego kontraktu przez firmę Reliance, która zachowywała się tu bardzo ostrożnie, bo działa ona w wielu bardzo różnych sektorach gospodarki, a lądowe prace sejsmiczne realizowała po raz pierwszy. Te opinie idą dalej w świat, stąd też jest rzeczą niezwykle ważną, aby je utrzymać, i solidnie na nie pracować, bo niewiele czasu potrzeba, aby je

stracić.

Oprócz wielu misji związanych z przetargami w ostatnich latach sprawował Pan w Indiach funkcję country managera. Może opowie Pan Czytelnikom, na czym to polega?

Znów zacznę od historii. W kontraktach z lat 80. i 90. ubiegłego stulecia obsługę finansowo-prawno-administracyjną sprawował PHZ Polservice. Na każdej grupie był przedstawiciel tej firmy, który miał oparcie w biurze w Delhi, gdzie rezydowali urzędnicy doświadczeni w tego typu sprawach oraz w pracownikach rezydujących w Warszawie. Natomiast w tym drugim nowym okresie naszej działalności na rynku hinduskim zabezpieczenie tych czynności spadło na nasze służby.

Konkretnie jakie to są czynności?

Załatwianie wszelkiego rodzaju spraw począwszy od biletów lotniczych i wiz hinduskich poprzez różne licencje (na częstotliwości radiowe, siłę roboczą etc.), zezwolenie na pracę w Indiach, sprawy klarowania sprzętu wwożonego do Indii, po ubezpieczenia, podatki, kontakty z miejscową administracją i windykację należności za nasze prace. Oczywiście, dochodziły i inne sprawy, których tu nie wymieniłem, wynikające ze zmian miejscowych uregulowań prawnych takich jak założenie Project Office, kont bankowych i rozliczeń podatkowych po zakończonym kontrakcie i zakończonym roku finansowym, który w Indiach liczy się od 1 kwietnia do 31 marca roku następnego.

Zakres prac Country Managera kształtował się u nas ewolucyjnie wymuszany tak potrzebami załatwiania w/w spraw jak i zapisami w kontraktach. Nasi zleceniodawcy wymagali od GT jednej osoby poprzez którą będą się kontaktowali z naszą Spółką we wszelkich sprawach wynikających przy realizacji kontraktu. Oczywiście, sprawy, o których wspominałem na wstępie są wykonywane we współpracy z różnymi agencjami i indywidualnymi pracownikami hinduskimi ze względu na duży i różnorodny wachlarz spraw, które trzeba zrealizować.

W chwili obecnej działa już nasze biuro w Delhi, gdzie na stałe rezyduje Country Manager, współpracując z miejscowymi agentami, konsultantami, bo ilość prac mocno się powiększyła z uwagi na realizację kilku projektów równoległe, jak również z uwagi na prowadzenie rozmów z przyszłymi potencjalnymi zleceniodawcami.

Podsumowując: rola Country Managera w ogólności polega na współpracy z inwestorami, z władzami lokalnymi, z kierownikami Grup Sejsmicznych i, oczywiście, z centralą w Toruniu. Jak wspominałem, ewoluje ona w miarę nabierania nowych doświadczeń i przekazywania spraw operacyjnych miejscowym agentom w kierunku zabiegania o nowych inwestorów.

Powiększało się też grono osób, które tych doświadczeń nabierały. Country manager musi też sprawować funkcję reprezentacyjną wobec klienta?

Tak, trzeba od czasu do czasu zrobić prezentację możliwości naszej firmy, uczestniczyć w różnego typu wystawach, sympozjach, a także w bezpośrednich rozmowach z potencjalnymi zleceniodawcami kształtować wizerunek naszej firmy. Jest to więc rola swoistego ambasadora GT w kraju, gdzie prowadzimy prace i zabiegamy o następne. Duże znaczenie ma również poznanie specyfiki rynku indyjskiego, wymagań inwestora, możliwości konkurencji i mentalności hinduskich partnerów, która jednak różni się od naszej i trzeba to zawsze mieć na uwadze.

20 lat na rynku indyjskim to sporo. A jak Pan widzi przyszłość?

Jeżeli tak dalej będą przebiegać zainteresowania inwestorów naszymi pracami geofizycznymi, to kto wie, może nasz pobyt na Półwyspie Indyjskim będzie równie długi jak Kompanii Wschodnio-Indyjskiej?

Oby. Dziękuję w imieniu Czytelników

Rozmawiał i spisał Tadeusz Solecki

TE OKROPNE WIRUSY...

Wirusy, robaki i konie trojańskie to złośliwe programy powodujące uszkodzenia komputera i informacji na nim zawartych, spowalniające dostęp do Internetu oraz wykorzystujące komputer do rozprzestrzeniania się na komputery znajomych, członków rodziny, współpracowników i innych użytkowników sieci. Na szczęście, przy odrobinie działań zapobiegawczych i zdrowego rozsądku można znacznie zmniejszyć prawdopodobieństwo stania się ofiarą tych zagrożeń. Te działania można porównać z zamykaniem drzwi wejściowych na klucz w celu ochrony całej rodziny.

Po pierwsze – co nam zagraża?

Wirus (rz.) Kod napisany w sposób umożliwiający jego samoreplikację. Wirus usiłuje rozprzestrzenić się na kolejne komputery, dołączając się do programu-nosiela. Może powodować uszkodzenia sprzętu, oprogramowania lub informacji.

Wirus to kod komputerowy dołączający się do programu lub pliku, dzięki czemu może rozprzestrzenić się na inne komputery, infekując je. Wirusy mogą uszkadzać oprogramowanie, sprzęt i pliki. Podobnie jak ludzkie wirusy, które mogą być tak groźne jak Ebola, lub łagodne jak jednodniowe przeziębienie, wirusy komputerowe mogą być co najwyżej lekko irytujące albo też niezwykle destrukcyjne. Na szczęście prawdziwy wirus nie może się rozprzestrzenić bez ludzkiego działania, takiego jak udostępnianie pliku lub wysyłanie wiadomości e-mail.

Robak (rz.) Samodzielny program realizujący niepożądane instrukcje. Robak rozprzestrzenia się z reguły bez udziału użytkownika i rozsyła poprzez sieć pełne kopie samego siebie (możliwe, że zmodyfikowane). Robak może zużywać pamięć systemu lub przepustowość sieci, w wyniku czego komputer może przestać odpowiadać.

Robak, podobnie jak wirus, jest zaprojektowany w sposób pozwalający mu na samodzielne kopiowanie się z jednego komputera na inny, ale realizuje to automatycznie, przejmując kontrolę nad funkcjami komputera, umożliwiającymi przesyłanie plików lub informacji. Robak, który znajdzie się w systemie użytkownika, może się samodzielnie rozsyłać. Największym zagrożeniem ze strony robaków jest ich zdolność do replikacji w ogromnym tempie. Robak może na przykład rozsyłać kopie siebie do wszystkich osób wymienionych w książce adresowej i ta sama operacja będzie miała miejsce na komputerach adresatów, co może spowodować efekt domina i w efekcie doprowadzić do ogromnego zwiększenia ruchu i spowolnienia sieci firmowych oraz całego Internetu. Pojawiające się nowe robaki rozprzestrzeniają się bardzo szybko, blokując sieci, przez co oczekiwanie na otwarcie strony www może wydłużyć się wielokrotnie. Robaki nie potrzebują programu ani pliku nosiciela, mogą dostać się do systemu użytkownika bez jego wiedzy, umożliwiając komuś zdalne przejęcie kontroli nad komputerem. Na przykład ostatnio robak MyDoom był napisany tak, aby otwierał „tylne drzwi” do zainfekowanego systemu i używał tego systemu do atakowania witryn sieci Web.

Koń trojański (rz.) Pozornie pożyteczny program komputerowy, który w rzeczywistości powoduje zniszczenia.

Tak jak mitologiczny koń trojański, pozornie podarunek, a w rzeczywistości kryjówka greckich żołnierzy, którzy opanowali Troję, współczesne konie trojańskie to programy komputerowe, które wydają się użyteczne, ale w istocie stanowią zagrożenie bezpieczeństwa i powodują wiele zniszczeń. Jeden z najnowszych koni trojańskich miał postać wiadomości e-mail zawierającej załącznik, który teoretycznie miał być aktualizacją zabezpieczeń firmy Microsoft, ale w rzeczywi-

stości był wirusem próbującym wyłączyć oprogramowanie antywirusowe i zapory sieciowej. Konie trojańskie rozprzestrzeniają się w wyniku uruchomienia programu przez osobę, sądzącą, że pochodzi on z rzetelnego źródła. Aby zapewnić lepszą ochronę użytkowników, firma Microsoft często wysyła biuletyny bezpieczeństwa za pośrednictwem poczty e-mail, ale te wiadomości nigdy nie zawierają załączników. Firma Microsoft publikuje wszystkie alerty wirusowe na stronach Biuletynów bezpieczeństwa przed rozesłaniem ich do klientów za pośrednictwem poczty e-mail. Konie trojańskie mogą się także znajdować wśród bezpłatnie pobieranych programów. Nigdy nie należy pobierać oprogramowania z niepewnego źródła. Aktualizacje i poprawki firmy Microsoft należy zawsze pobierać z witryn Microsoft Windows Update lub Microsoft Office Update.

Jak rozprzestrzeniają się robaki i inne wirusy?

Praktycznie żaden wirus ani robak nie może się rozprzestrzenić, jeśli użytkownik nie uruchomi zainfekowanego programu lub nie jest na bieżąco z aktualizacjami. Wiele bardzo groźnych wirusów przenosi się głównie za pośrednictwem załączników do poczty e-mail — plików wysyłanych wraz z pocztą elektroniczną. Z reguły jesteśmy w stanie stwierdzić, czy wiadomość zawiera załącznik, gdyż obok niej wyświetlana jest ikona spinacza do papieru reprezentująca załącznik, a w wiadomości znajduje się nazwa załącznika. Fotografie, listy napisane w programie Microsoft Word, a nawet skoroszyty programu Excel to tylko niektóre typy plików, które można otrzymywać każdego dnia jako załączniki wiadomości e-mail. Wirus jest uruchamiany w chwili otwarcia pliku załącznika (z reguły w wyniku dwukrotnego kliknięcia ikony załącznika). Jeśli nadejdzie wiadomość e-mail z załącznikiem od nieznanego osoby, należy natychmiast ją usunąć. Niestety, nie ma gwarancji, że można bezpiecznie otwierać załączniki otrzymane od znajomych osób bez wcześniejszego przeskalowania ich programem antywirusowym.

Wirusy i robaki są w stanie wykraść informacje z programów obsługujących pocztę e-mail i samodzielnie rozsyłać się do wszystkich osób wymienionych w książce adresowej. Jeśli więc nadejdzie od kogoś wiadomość z niezrozumiałą treścią lub z nieoczekiwanym załącznikiem, należy najpierw się skontaktować z nadawcą i potwierdzić zawartość załącznika przed otwarciem go. Inne wirusy mogą się rozprzestrzenić za pośrednictwem programów pobieranych z Internetu lub z zainfekowanych dysków komputerowych pożyczanych od przyjaciół czy nawet zakupionych w sklepie. Są to rzadsze sposoby infekcji. Większość infekcji komputera jest wynikiem, otwierania załączników wiadomościach e-mail nieznanego pochodzenia.

Ścieżki wykorzystywane do rozpowszechniania wirusów to:

- Załączniki odbierane przez programy Outlook Express i Outlook.
- Obsługa poczty elektronicznej za pośrednictwem sieci Web, np. Hotmail.
- Współdzielone pliki i zasoby sieciowe.

(Ciąg dalszy na stronie 15)

(Ciąg dalszy ze strony 14)

- Odwiedziny podejrzanych witryn Web.
- Pobieranie niepewnego kodu lub oprogramowania z nieznanych miejsc w sieci Internet.
- Korzystanie z programów typu P2P np. KaZaa, eMule, DCC itp.

Skąd mam wiedzieć, czy alert wirusowy jest prawdziwy?

Czy to prawda, czy oszustwo? Jeśli słyszałeś lub przeczytałeś gdzieś informację o nowym wirusie, która pochodziła z renomowanego źródła lub publikacji, prawdopodobnie nie jest to oszustwo. Jednak, jeżeli otrzymałeś e-mail, nawet od znajomego, który informuje o nowym zagrożeniu wirusowym i prosi o przekazanie tego listu dalej - nie rób tego! To powszechny trik używany przez twórców wirusów w celu rozprzestrzeniania infekcji. Zamiast przekazywać e-mail z ostrzeżeniem przed wirusem do wszystkich osób z Twojej listy adresowej, sprawdź, czy alert jest prawdziwy, wchodząc na stronę dowolnego producenta programów antywirusowych. Zawsze znajdują się tam informacje o nowopowstałych wirusach, robakach i innych sieciowych zagrożeniach. Kiedy już upewnisz się, że zagrożenie wirusowe jest prawdziwe, następnym krokiem powinno być zabezpieczenie własnego komputera przed nowym zagrożeniem.

Skąd mam wiedzieć, czy mam wirusa?

Otwierając zainfekowany program, można nieświadomie paść ofiarą wirusa. Działanie komputera może ulec zwolnieniu, komputer może przestać odpowiadać lub wyłączyć się i ponownie uruchomić po kilku minutach. Czasem wirusy atakują pliki niezbędne do uruchomienia komputera. W takim wypadku po naciśnięciu przycisku zasilania może się okazać, że ekran komputera pozostaje czarny. Wszystkie te objawy to typowe oznaki, że komputer został zainfekowany - choć mogą być także spowodowane problemami sprzętowymi lub programowymi i nie mieć niczego wspólnego z wirusem. Zwracaj uwagę na komunikaty ostrzegające, że z Twojego komputera została wysłana wiadomość zawierająca wirusa. To może oznaczać, że wirus podał Twój adres jako adres nadawcy zainfekowanej wiadomości e-mail. To jeszcze nie oznacza, że Twój komputer został zainfekowany. Niektóre wirusy potrafią fałszować adresy e-mail. Takie zachowanie bywa określane jako „fałszowanie tożsamości”. Dopóki nie posiadasz zainstalowanego oprogramowania antywirusowego na swoim komputerze, zwyczajnie nie jesteś w stanie dowiedzieć się, czy zostałeś zainfekowany. W wielu przypadkach wirus może spowolnić pracę procesora lub wyzwać inne, niezwykle zachowania komputera; jednak te symptomy mogą być także spowodowane przez wiele innych przyczyn niemających związku z wirusami. Staraj się być zawsze na bieżąco z najnowszymi definicjami wirusów. Pomogą ci w tym regularne odwiedziny witryny Web producenta wykorzystywanego oprogramowania i okresowe uruchamianie aktualizacji oprogramowania antywirusowego. W przypadku naszego firmowego programu antywirusowego NOD32 jego aktualizacja następuje automatycznie i niewymagana jest dodatkowa interwencja użytkownika. Dzięki temu NOD32 jest w stanie zawsze rozpoznać najnowsze, zidentyfikowane zagrożenia.

Mam wirusa! Jak się go teraz pozbyć?

W momencie, kiedy zidentyfikowałeś wirusa postępuj zgodnie z dyrektywami wskazanymi przez program antywirusowy i system operacyjny. W niektórych przypadkach będziesz musiał także postępować zgodnie z wytycznymi pozwalającymi na ręczne usunięcie

kodu wirusa znajdującego się w twoim systemie.

W większości przypadków, jeśli pobrałeś najnowsze definicje wirusów od producenta twojego oprogramowania antywirusowego, to całkowicie wystarczy, aby ochronić cię przed wirusem. Jednak wciąż musisz być ostrożny, ponieważ konie trojańskie często rozprzestrzeniają się tak, jak wirusy, lub mogą być rozprzestrzeniane razem z wirusami, chociaż mogą nie okazywać symptomów swojego działania przez dłuższy czas. Jeżeli zauważyłeś, że twój komputer lub połączenie z Internetem działają samodzielnie lub jeśli zmieniły się ustawienia twojego komputera, powinieneś odwiedzić witrynę Web producenta twojego oprogramowania antywirusowego w celu zainstalowania najnowszych definicji lub przeskanowania swojej maszyny celem wykrycia obecności ewentualnych koni trojańskich. Jako jeden z najlepszych skanerów online polecam polski produkt umieszczony na stronie <http://skaner.mks.com.pl>.

Jak powinienem chronić mój komputer przed wirusami?

Nie istnieje uniwersalne rozwiązanie, które całkowicie ochroni twój komputer lub pliki przed infekcją. Jedną z najlepszych strategii przeciwno jakimkolwiek naruszeniom bezpieczeństwa jest bieżące aktualizowanie systemu operacyjnego oraz programu antywirusowego.

Najważniejsze działania jakie możesz podjąć to:

- Zainstaluj oprogramowanie antywirusowe i na bieżąco je aktualizuj, najlepiej codziennie. To twoja pierwsza i najlepsza linia obrony.
- Używaj Windows Update w celu skanowania i aktualizacji twojego systemu operacyjnego Windows za pomocą najnowszych, darmowych poprawek oprogramowania, łącznie z przeznaczonymi dla programów Microsoft Internet Explorer i Microsoft Outlook Express.
- Używaj Office Products Update w celu aktualizacji Microsoft Outlook® i innych programów pakietu Microsoft Office, aby ułatwić im ochronę antywirusową.
- Zainstaluj zaporę ogniową, w szczególności jeśli używasz szybkiego łącza do Internetu.
- Bądź ostrożny podczas odwiedzania nieznanych witryn Web. Mogą one przenieść wirusa bezpośrednio na twój komputer.
- Nie otwieraj załączników e-mail od kogoś, kogo nie znasz – bądź także ostrożny w przypadku osób, które znasz. Niektóre wirusy rozprzestrzeniają się samodzielnie za pomocą poczty elektronicznej, wysyłając się do wszystkich kontaktów znajdujących się w liście adresów na zainfekowanej maszynie. Jeżeli masz jakiegokolwiek wątpliwości co do bezpieczeństwa załącznika, najpierw sprawdź źródło zanim go otworzysz.
- Spróbuj korzystać z alternatywnych programów dla Internet Explorer i Outlook Express, ponieważ są one bardzo podatne na „infekcję” gdyż większość wirusów jest pisana właśnie pod te programy.
- Używaj programów antyspieszających usuwających spyware np. Spybot.

Poprzez stałą aktualizację programu antywirusowego i systemu operacyjnego możesz pomóc w poprawie bezpieczeństwa twojego systemu komputerowego. Prewencja jak zawsze jest najlepszym lekarstwem. Niestety, w żaden sposób nie można uzyskać 100% gwarancji na to, aby komputer był bezpieczny. Trzeba jednak cały czas zwiększać poziom jego zabezpieczeń poprzez bieżącą aktualizację wszystkich używanych programów.

Mikołaj Kociorski

Maciej Górski w KBN

Premier RP Marek Belka powołał dr. Macieja Górskiego na członka Komitetu Badań Naukowych, desygnując Go do Zespołu Nauk Biologicznych, Nauk o Ziemi i Ochrony Środowiska. Jest to już druga kadencja Komitetu, w którym uczestniczy nasz wiceprezes. Powołanie na członka KBN po raz kolejny zdarza się rzadko, zatem nominację należy uznać za przejaw zaufania.

Mira Starczyk w GT

9 listopada naszą firmę odwiedziła Pani Mira Starczyk, wdowa po Stanisławie Starczyku, który był naszym wieloletnim współpracownikiem w Kanadzie. Obecnie Pani Mira prowadzi interes po mężu, jest prezesem firmy Ref Tek Canada Inc. Podczas wizyty omawiano możliwości dalszej współpracy, zwłaszcza w zakresie zakupu sprzętu i oprogramowania.



Mira Starczyk

Pracownicze Programy Emerytalne w PGNiG

Zgodnie z przyjętym harmonogramem prac, po spotkaniu zespołu negocjacyjnego, które odbyło się 13 października br., przystąpiono do zbierania ofert z towarzystw funduszy inwestycyjnych. Do 21 października oferty złożyło 10 towarzystw i w tym samym dniu przeprowadzono z nimi wstępne rozmowy.

25 października br. w Krakowie odbyło się kolejne spotkanie zespołu negocjującego. Po porównaniu złożonych ofert i po analizie, wyników działalności za ostatnie trzy lata, wielkości kapitałów własnych, aktywów w zarządzaniu i przede wszystkim proponowanych opłat za zarządzanie. W głosowaniu tajnym wybrano do dalszych, ostatecznych negocjacji 3 TFI: ING TFI, PEKAO/CREDIT SUISSE, TFI PZU.

Wg zamierzeń, 4 listopada ww. Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych miały przeprowadzić własną prezentację, uściślić i uszczegółowić oferty oraz odpowiadać na pytania Komisji. Komisja miała wybrać i zarekomendować Zarządowi PGNiG S.A.

i Zarządom Spółek Zależnych jedno z Towarzystw.

Proponowany harmonogram dalszych prac związanych z tworzeniem Pracowniczych Programów Emerytalnych:

4.11.04 - Prezentacja trzech wybranych instytucji finansowych oferujących PPE.
5.11.04 - Sporządzanie projektów umów.
8.11.04 - Spotkanie z Prezesami Spółek zależnych. Projekty umów i innych dokumentów niezbędnych do zawarcia PPE.

9.11.04 - Spotkanie z przedstawicielami zakładowych organizacji związków zawodowych.

10.11.04 - Złożenie wniosku do Zarządu PGNiG S. A. o akceptację ustaleń dotyczących PPE.

10.11.04 - Złożenie przez Spółki zależne i organizacje związków zawodowych niezbędnych dokumentów do zawarcia PPE.

17- 22.11.04 - zawieranie umowy (umów) o utworzeniu PPE.

do 15.12.04 - Ostateczny termin złożenia do KNUiFE wniosku o rejestrację PPE wraz z całą niezbędną dokumentacją.

Przedstawiony harmonogram ma charakter ramowy i może ulec zmianie. Ponadto nie zawiera on dat wszystkich roboczych konsultacji odnoszących się do szczegółowych zagadnień.

Geovita uhonorowana!

Tegoroczne targi w Poznaniu Tour Salon 2004 były bardzo owocne dla firmy GEOVITA sp. z o.o., która otrzymała nagrodę ACANTHUS AUREUS za stoisko najbardziej sprzyjające realizacji strategii marketingowej firmy na targach. Ponadto Pani Prezes Halina Cyndecka otrzymała nagrodę specjalną Menedżer Roku 2004 w branży hotelarskiej. Centrum Zdrowia i Rekreacji GEOVITA w Dąbkach otrzymało tytuł Hotel Marzeń 2004, a Centrum Zdrowia, Urody i Rekreacji GEOVITA w Krynicy-Zdroju zostało laureatem konkursu Hotel Marzeń wybranymi głosami jury i Czytelników "Sportu i Turystyki" podczas ósmej edycji ogólnopolskiego plebiscytu

pod patronatem Polskiego Zrzeszenia Hoteli i Stowarzyszenia Prywatnych Mediów. Gratulujemy!

Władze SIITPniG

W czerwcu br. na Walnym Zjeździe Oddziału Warszawa II Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Przemysłu Naftowego i Gazowniczego wybrano nowe władze.

Zarząd ma obecnie następujący skład: inż. Roman Modzelewski, Prezes
mgr inż. Andrzej Soroko, I Wiceprezes
mgr Maciej Bednarek, Wiceprezes
mgr Jolanta Weselińska, Wiceprezes
mgr inż. Barbara Kuc, Sekretarz
mgr inż. Danuta Stanek-Musiatawicz, Skarbnik
mgr Andrzej Machela -Olszacki Zastępca Sekretarza
mgr inż. Paweł Oziębłowski, Członek

BARBÓRKA'2004

Zarząd Geofizyki Toruń serdecznie zaprasza pracowników na tradycyjną akademię barbórkową, która odbędzie się we czwartek, 9 grudnia 2004 r. o godz. 12.00 w toruńskim Teatrze im. W. Horzycy.

Zarząd zaprasza także na Biesiadę Górników Bagiennych, która odbędzie się we czwartek, 9 grudnia 2004 r. o godz. 19.00 w Imperium Dźwięku, Szosa Bydgoska 3.

W związku z tym kierownicy jednostek organizacyjnych są zobowiązani do przygotowania w terminie do 20.11.2004. ilościowego zapotrzebowania na zaproszenia na akademię oraz listy pracowników Jednostki pragnących uczestniczyć w Biesiadzie. W wypadku dużego popytu na udział w akademii zaproszenia zostaną rozdysponowane proporcjonalnie do złożonych zapotrzebowań.

W Biesiadzie mogą wziąć udział wyłącznie pracownicy Spółki zatrudnieni na czas określony oraz na czas nieokreślony z wyłączeniem zatrudnionych na czas wykonania określonej pracy.

Po w/w terminie zgłoszenia nie będą przyjmowane.

Na podstawie dostarczonej listy po 29 listopada jednostki organizacyjne otrzymają do przeprowadzenia imienne zaproszenia na biesiadę.



Magazyn Informacyjny GEOFIZYKI TORUŃ

Redakcja: Tadeusz Solecki, tel. 186
Wersja internetowa: Teresa Borchardt, tel. 338
Korekta: Maciej Świerzyński, tel. 340
Druk: Jerzy Rogoziński, tel. 229