TECHNICAL EDUCATION ACADEMY

School of Business and Management

COURSE PROGRAMME

000618

Effective Realization of Capital Projects



Learn from the Best in the Business!

Course overview

Duration: 5 days / 40 hours · Intermediate level

Why take this course

Уникальность предлагаемой обучающей программы заключается в возможности для участников приобрести опыт и навыки, касающиеся как реализации капитальных проектов с точки зрения бизнес-практики и инструментария, так и психологических аспектов проектной деятельности.

В своей основе курс ориентирован на привитие «техническим специалистам» коммерческих и управленческий навыков.

Обучающиеся работают над определением основных критериев, влияющих на принятие стратегических решений, а именно:

• Определение драйверов проекта, таких как стоимость, график, качество, целостность и надёжность, ТБ, охрана труда и окружающей среды (теория и практические задания), уровень вовлечённости и контроля Заказчика в ходе планирования и реализации, репутация и т.д.

• Идентификация и оценка рисков (risks) и возможностей (opportunities), и мер по предотвращению/нивелированию рисков и максимизации реализации возможностей

• Определение стратегии реализации проекта, включая анализ – SWOT и проч. и обоснование (теория и практические задания)

• Проведение переговоров и работа с тендерами (теория и практические задания)

• Управление контрактами, включая осуществление устойчивого контроля работы подрядчиков и претензионная работа (теория и практика)

• Управление временем «тайм-менеджмент» (теория и практика)

• Поведенческие и социо-психологические аспекты осуществления проектной деятельности, включая работу как с собственным коллективом, так и подрядными организациями, понимание индивидуальных драйверов сотрудников и подрядчика, когнитивные искажения, НЛП (для переговоров (теория и практика).

Who it is for and how it helps

Руководители проектов, ведущие инженеры проектов, координаторы проектов, администраторы проектов, руководители программ, функциональные руководители и члены проектных групп, представители контрактных отделов, включая администраторов контрактов (которые могут быть подчинены руководству проектов), которые принимают участие и несут ответственность за инициацию, планирование, выполнение, мониторинг, контроль и/или закрытие проектов, с акцентом на коммерческих (контрактных) аспектах реализации проектов.

What you will learn

- Управлять планированием и реализацией проектов, или портфелями проектов на основе предлагаемого на курсе инструментария (по управлению рисками, разработке стратегий и

Course overview — continued

проч.)

- Управлять процессом разработки стратегии и тактики реализации проектов, участие в тендерах и переговорах
- Реализовывать процессы для успешного управления ресурсами компании и подрядчиков, постановкой целей и обеспечения и объективного мониторинга эффективности процессов, управления рисками и изменениями, участия в претензионной работе и деловых спорах
- Проводить мероприятия по управлению контрактами и подрядными организациями и получать официальные согласования и разрешения, включая акционеров
- Демонстрировать хорошие знания этики и профессиональной ответственности
- Демонстрировать эффективное организационное лидерство, основанное на инструментарии управления проектами и знанием основ психологии

Programme instructor



Александр Алипов

Посвятив более 20 лет работе в крупных нефтегазовых проектах, являясь сотрудником англо-голландской энергетической компании «Шелл» и французской «Тоталь», Александр приобрёл уникальный опыт как в Российской Федерации, так и за её пределами, посетив более 20 стран мира, сопровождая крупные нефтегазовые проекты с основным местом работы в головном офисе компании «Шелл» в Нидерландах. На двух проектах – по обустройству Харьягинского месторождения («Тоталь») и Салымском проекте, где «Шелл» была одним из акционеров, Александр проработал 8 лет, начав с должности помощника начальника строительства на месторождении в компании «Тоталь», со временем продвинувшись до роли руководителя отдела контрактов в компании Салым Петролеум Девелопмент, отвечая за годовой бюджет ок. 300 млн. долл. США и руководя командой в 15 человек.
Позже, работая на стратегическом уровне в головном офисе «Шелл», с 2008 по 2016 гг. Александр осуществлял поддержку различных проектов компании на стадии планирования, запуска и реализации (включая тесную работу с Сахалинским портфелем проектов: организацию и проведение семинаров по разработке стратегии для проекта по дожимной компрессорной станции ОБТК, Третьей технологической линии СПГ, участие в VAR-3 со стороны «Шелл» и т.д.). Александр также имеет значительный опыт работы с отделами Эксплуатации и Скважинных операций.
В 2017 году, будучи к тому времени руководителем группы по планированию проектов (контрактная стратегия, тактика, взаимодействие с группами проектирования, разработки графика и сметы проекта и др.) подразделения «интегрированный газ» (СПГ, Хим. Производство, GTL, FLNG) «Шелл» и официальным техническим экспертом (уполномоченным по принятию решений), уровень 2 (Technical Authority 2) был откомандирован на Карачеганакский проект. Представляя интересы компании «Шелл» и работая с различными отделами компании «Карачеганак Петролеум Оперейтинг Б.В.», Александр отвечал как за планирование реализации проектов для отдела Эксплуатации, Скважинных операций и Строительного отдела, так и за улучшение бизнес-процессов в целом, включая разрешение споров (Claims management), для которого также разработал официальное руководство. В должностную инструкцию также входило исполнение обязанностей директора по организации поставок (ок. 50% рабочего времени), что заключалось в управлении командой в 300 человек директората по управлению цепочками поставок, объединяющего отделы Контрактов, Закупок, Логистики и складских операций.
В качестве лидера, Александр отвечал за проекты, связанные с бизнес-трансформацией, в т.ч.

Александр Алипов — continued

лично разработал два официальных руководства, которые были включены во всеобщую систему стандартов по реализации проектов «Шелл»: разработка контрактной стратегии и тактики (Strategy and Tactics development Guides). Руководства, были официально одобрены к применению во всех крупных проектах компании «Шелл». В качестве руководителя группы «интегрированный газ», Александр также отвечал за разработку «рамочных руководств» (Blueprint Guides) для разработки стратегий для проектов СПГ и GTL. Александр также осуществлял тесное взаимодействие с группой контроля реализации проекта в головном офисе «Шелл», способствуя более глубокому анализу рисков и рыночной конъюнктуры для более реалистичного и детального составления смет и графиков реализации проектов.
В результате разносторонней профессиональной деятельности, Александр получил обширный опыт и навыки в управлении рисками, стратегическом и корпоративном управлении, управлении категориями товаров и услуг (Category management), работой с заинтересованными сторонами, влияющими на принятие ключевых решений (Stakeholders).
В течение 5 лет Александр преподавал в Академии по управлению проектами «Шелл» (Shell Project Academy), официально аккредитованной Cranfield School of Management (UK), Delft University of Technology (Netherlands), Queensland University of Technology (Australia), University of Texas / McCombs School of Business (USA). Курс, материал которого среди прочих специалистов, разрабатывал и преподавал Александр регулярно входил в топ-5-10% процентов среди 26, предлагаемых Академией программ повышения квалификации.
Александр закончил Рэдингский университет (Англия) по специальности Quantity Surveying (Diploma in Quantity Surveying, the University of Reading, UK) – узнаваемый и признанный в мире диплом. Пройдено обучение по предметам: «Строительная технология», «Работа со строительной и контрактной документацией, включая расчёты и осмечивание объёмов строительства», «Измерение и выверка произведённых объёмов работ», «Договорные процедуры», «Управление организацией», «Экономика», «Английское право», «Право, применяемое в капитальных проектах»
Александр также имеет множество сертификатов и дипломов о повышении квалификации, выключая официальные сертификаты CIPS (Chartered Institute of Purchasing and Supply), за успешное прохождение и сдачу официальных экзаменов по предметам (6 месяцев обучения по каждому): «Контексты рыночной конъюнктуры», «Управление взаимоотношениями с подрядчиками», «Ведение эффективных переговоров», «Договорная работа». Также пройдены множественные внутренние курсы «Шелл» и других организаций, таких как Institute of Supply Management (ISM, USA) и РГУ им. И.М. Губкина в Москве.

Александр Алипов — continued

В настоящее время Александр активно занимается консультированием в области управления проектами, работая с международными компаниями, такими как AngloGold Ashanti и продвижением собственного авторского курса повышения квалификации для специалистов широкого спектра «Эффективная Реализация Капитальных Проектов: Управленческие И Психологические Аспекты Успеха».

Participant ratings

Programme evaluation based on participant feedback

Overall programme rating — 5.0 / 5

Clarity of learning objectives	**5.0 / 5**
Confidence in applying knowledge and skills	**5.0 / 5**
Achievement of learning objectives	**5.0 / 5**
Relevance of content to job tasks	**5.0 / 5**
Suitability of difficulty for the level of preparation	**5.0 / 5**
Increase in knowledge	**5.0 / 5**
Skills development	**5.0 / 5**
Willingness to recommend the programme to colleagues	**5.0 / 5**

3 responses

Joining the programme

Contact the Academy and quote course code 000618 to confirm dates, delivery format, prices and enrolment terms.

Training for your team

Tell us your business goals, the roles and number of participants, and your preferred dates and location. This will help us discuss the right training option.

Preparing for the programme

The published programme does not specify any prerequisites. Contact us before enrolling to confirm how to prepare.

Discuss your training needs

mail@tecedu.org
www.tecedu.academy

Learn from the Best in the Business!