

**Александр Алипов**

**Инструктор**

## **Биография**

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. 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, включая 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.

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».

## **Профессиональный опыт**

### **Февраль 2022-По настоящее время - Эксперт-консультант - самозанятый, Россия, Европа, Южная Африка, США**

- Бизнес-консультирование в области реализации проектов и операционной деятельности сырьевых компаний включая контрактную деятельность: организация цепочек поставки, стратегия, аудит, стандарты, орг. структура и др. (фев. 2022 – настоящее время)
  - Оказание консультационных услуг различным заказчикам, включая Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В., золотодобывающую компанию AngloAshantiGold
  - Разработка и продвижение авторского курса по планированию и реализации проектов.
- Разработка учебных программ
- Обучение персонала
- Проведение проверки знаний/ассесмент

### **Январь 2017-Ноябрь 2021 - И.о. Директора по организации цепочек поставок/Эксперт по контрактной стратегии - КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛЕУМ ОПЕРЕЙТИНГ Б. В. (совместное предприятие компании «Шелл»), г. Аксай, Казахстан, Казахстан**

- - Исполнение обязанностей Директора по организации цепочек поставок (официальное делегирование полномочий), 40-50% рабочего времени. Управление коллективом директората (300 человек), включая отдел транспорта и складских операций (135 человек) и договорного отдела (165 человек).
  - Контроль и руководство портфелем контрактов компании (годовые затраты ок. 1 млрд. долл. США).
  - Обеспечение тесной работы с представителями акционеров, включая представителей Республики Казахстан (агентство PSA)
  - Руководство проектом по оптимизации логистики и складских операций, включая критическую

оценку и консолидацию объемов складываемых оборудования, материалов и комплектующих.  
- Разработка регламентов и стандартов компании (оптимизация бизнеса).  
- Развитие персонала - обучил ок.150 специалистов в т.ч. с помощью годичной программы обучения «Эффективная договорная деятельность», которую разработал и внедрил лично. Разработал программу повышения квалификации для держателей контрактов (обучено 100 чел.)

- Разработка учебных программ
- Обучение персонала
- Проведение проверки знаний/ассесмент

**Август 2015-Ноябрь 2017 - Руководитель по контрактам и закупкам - Интегрированный газ - SHELL GLOBAL SOLUTIONS INTERNATIONAL (SGSI) B.V. Райзвайк, Гаага, Нидерланды, Нидерланды**

- - Являясь членом центральной команды по управлению портфелем проектов в сфере интегрированного газа (СПГ, плавучие СПГ, химпроизводство GTL, ре-газификация) осуществлял поддержку проектов на стадии планирования и запуска.  
- Консультировал соответствующие команды по реализации проектов и программные офисы (организации следящие за стандартизацией и унификацией объемов и процессов при реализации проектов).  
- Осуществлял руководство командой ведущих экспертов по вопросам контрактов и МТО.  
- Руководил процессом создания стандартизированной и унифицированной реализации проектов (создание рамочных стратегий (Blueprint strategies), связанных с газом.  
- В роли технического эксперта (уполномоченного по принятию решений), уровень 2 (Technical Authority 2) осуществлял анализ и подписание стратегий, связанных с газом, в части контрактной стратегии и тактики.  
- Активно обучал персонал (курс для вновь-присоединившихся сотрудников, курс академии Шелл по эффективной контрактной деятельности).
- Разработка учебных программ
- Обучение персонала
- Проведение проверки знаний/ассесмент

**Ноябрь 2011-Август 2015 - Ведущий советник (эксперт), стратегия - SHELL INTERNATIONAL EXPLORATION AND PRODUCTION (SIEP) B.V.. Райзвайк, Гаага, Нидерланды, Нидерланды**

- - Разработал и внедрил руководства по разработке контрактной стратегии и тактики в капитальных проектах (Руководство 056)/ CP Strategy and Tactics Development in Capital Projects Guide (Project Guide 05b), обязательные к применению во всех проектах компании «Шелл».  
- Совместно с другими экспертами разработал новую бизнес-модель по оптимизированному процессу планирования договорной деятельности, включая упор на стандартизацию и унификацию.  
- Осуществлял руководство и играл лидирующую роль в качестве эксперта в исследовании, связанном с договорными механизмами оплаты и их эффективностью совместно с компанией IPA, являющейся мировым лидером в сфере бенчмаркинга и общей оценки эффективности проектов.  
- Осуществлял поддержку планирования и запуска проектов (средний размер инвестиций порядка 1 млрд. долл. США): Concerto (Австралия), Сахалин 2 (Россия) Majnoon, Nebras FCP (Ирак), Carmon Creek, Canada LNG (Канада), Gulf Coast GTL (США), (Ирак), Ormen Lange, Draugen (Норвегия), Picus (США)
- Разработка учебных программ
- Обучение персонала
- Проведение проверки знаний/ассесмент

**Июнь 2012-Декабрь 2016 - Разработчик программы обучения, преподаватель - АКАДЕМИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ «ШЕЛЛ» организация по повышению квалификации специалистов компании, Нидерланды**

- - Разработка и обновление обучающего материала для слушателей академии и преподавание на очных недельных курсах и предшествующей полугодовой виртуальной стадии программы по эффективной договорной деятельности (Effective Project Contracting Course): управление рисками, разработка стратегии (сценарное планирование) и тактики, ценовые механизмы, ключевые показатели, переговоры и тендерная деятельность, управление контрактами во время реализации проектов, претензии и споры, закрытие контрактов и аудит.
- Обновлённая программа регулярно входила в топ-10% по отзывам слушателей, из 26 программ, предлагаемых академией.
- Разработал несколько модулей и вёл программу обучения для вновь-набранных сотрудников.
- Преподавал по приглашению совместных предприятий Шелл, таких как Петролеум Девелопмент Оман, Каспиан Меруерты Оперейтинг (Казахстан).
- Проводил недельные выездные сессии в Европе, Азии и США (3 - 6 сессий в год).
- Разработка учебных программ
- Обучение персонала
- Проведение проверки знаний/ассесмент

**Май 2008-Ноябрь 2011 - Ведущий эксперт по разработке контрактных стратегий - SHELL INTERNATIONAL EXPLORATION AND PRODUCTION (SIEP) B.V, Нидерланды**

- - Осуществлял стратегическую поддержку проектов, входящих в перечень "Шелл Топ-70" на стадии оценки, планирования и запуска, проводил совещания по определению контрактной стратегии и тактики для проектов: Pearl GTL (Катар), Pearls, Кашаган (Казахстан), Cap and Containment, Ormen Lange (Норвегия), Rabaab Harweel, Yibal Khuff, Budour (Оман) и др.
- Разработал и внедрил новую методологию по разработке и оценке контрактной стратегии, включая программное обеспечение.
- Разработал руководство по разработке контрактной тактики (официально выпущенный для всех подразделений «Шелл», связанных с капитальными проектами, в 2012 г.). Являлся соавтором руководства по разработке контрактной стратегии.
- Учувствовал в процессе оценки эффективности проектов на стадии реализации Harweel (Оман), Awouin-Koula (Габон), КТК Россия-Казахстан, Сахалин-1, -2 (РФ).
- Сотрудничал с подразделением «Шелл» по развитию бизнеса (оценка потенциальных проектов).
- Обучал персонал на курсах для держателей контрактов
- Разработка учебных программ
- Обучение персонала
- Проведение проверки знаний/ассесмент

**Декабрь 2006-Май 2008 - Руководитель отдела контрактов - САЛЫМ ПЕТРОЛЕУМ ДЕВЕЛОПМЕНТ Б. В. (совместное предприятие компании «Шелл»), Россия**

- Осуществлял руководство отделом контрактов – 15 человек в подчинении
- Контролировал управление портфелем контрактов отдела эксплуатации, капитального строительства, скважинных операций, корпоративного отдела, годовой бюджет 250-300 млн. долл. США
- Работал в качестве члена тендерного комитета компании и представлял стратегически-важные контракты от 5 млн. долл. США на наблюдательный совет (совет акционеров)
- Организовывал и проводил работу по разработке контрактных стратегий
- Запустил новую схему сертификации персонала, работающего с контрактами; лично обучил более 100 специалистов

- Проводил периодический анализ бизнес-процессов с руководством подрядных организаций.
- Утверждал контракты перед подписью подрядными организациями
- Проводил переговоры по наиболее значимым объёмам (новые контракты, продление стратегически-важных контрактов, переуступка прав по контрактам и т.д.)
- Отслеживал и отчитывался перед руководством компании и акционерами по исполнению ключевых показателей
- Разработка учебных программ
- Обучение персонала
- Проведение проверки знаний/ассесмент

**Апрель 2004-Декабрь 2006 - Инженер по контрактам, руководитель группы отдела строительства - САЛЫМ ПЕТРОЛЕУМ ДЕВЕЛОПМЕНТ Б. В. (совместное предприятие компании «Шелл»), Россия**

- Осуществлял руководство группой из 4 человек
  - Проводил тендеры и переговоры, включая коммерческую оценку предложений для контрактов большой степени риска (стоимость от 5 млн. долл. США, высокая степень рисков), включая проведение электронных торгов. Размещённые контракты: Рамочные соглашения на производство земляных работ (120 млн. долл. США), Обустройство энергетической инфраструктуры месторождения (25 млн. долл. США), Строительство трубопроводов на месторождении (50 млн. долл. США), Обустройство кустовых площадок (30 млн. долл. США), Разработка карьеров (20 млн. долл. США), КИП и автоматика (5 млн. долл. США).
  - Проводил переговоры с подрядчиками
  - Консультировал и обучал технических специалистов, разрабатывал и оформлял контрактную документацию в соответствии с регламентами и процедурами компании
  - Проводил совещания по контрактной стратегии и тактике, участвовал в совещаниях с руководством подрядных организаций
  - Организовывал и участвовал в аудитах по договорной деятельности
- Обучение персонала

**Октябрь 2000-Апрель 2004 - Специалист по контролю реализации проекта - TOTAL E&P RUSSIE, Россия**

- - Подготовка тендерной документации и проведение тендеров
- Сопровождение и формальное закрытие контрактов
- Претензионная работа совместно с юридическим отделом (заранее оцененные убытки)
- Регулярное обновление процедур и подготовка памяток и инструкции по работе с контрактной документацией
- Работа с базами данных подрядчиков и контрактов
- Поддержание библиотеки модельных контрактов в актуальном состоянии (обеспечение соответствий требованиям головной компании «Тоталь»)

**Образование и квалификации**

<b>Вид</b>	<b>Имя</b>
2001 - 2006, Высшее	University of Reading, UK, Quantity Surveying
1992 - 1998, Высшее	Московский государственный университет леса, Лингвистика и межкультурная коммуникация

**Язык: Русский, Английский**