



Полимерное заводнение
эффективное решение для увеличения КИН

стр. 2



Роботы «Миррико»
Инновационный метод очистки РВС от нефтешлама

стр. 4



И ещё раз учиться!
Обучающий семинар для специалистов буровых и нефтяных компаний

стр. 6

Игорь Малыхин:

«Кто, если не «Миррико»?»

14 апреля 2015 года Группе компаний «Миррико» исполнилось 15 лет. За это время она превратилась из производителя одного вида реагента на арендованных мощностях в признанного лидера российского химико-технологического сервиса с годовым оборотом в 4 млрд. рублей. Благодаря чему «Миррико» смогла достигнуть этого уровня, что она готовит для рынка в следующие 15 лет и какой тактики придерживается компания в неблагоприятный период — об этом и о многом другом с корреспондентом «Высокой планки» поделился генеральный директор «Миррико» Игорь Малыхин.

Игорь Александрович, каковы основные достижения компании, которыми вы гордитесь? Что удалось реализовать, что нет?

— Действительно, нам уже 15, и это такой момент, когда хочется оглянуться назад и оценить достигнутое. Первое значительное достижение — это создание холдинговой компании под единым сильным брендом «Миррико». До 2007-2008 года о такой компании никто и не знал, потому что в то время было несколько юридических лиц, которые вели разрозненную, независимую друг от друга деятельность. Именно в этот период мы начали задумываться о своей роли в отрасли, и тогда же у нас появилась идея пре-

доставлять заказчикам сервис с применением химических реагентов. В основе нашего сервиса находятся, в первую очередь, люди — инженеры, технологи, затем химические реагенты и технологии с их применением, и, наконец, оборудование. Мы придумали даже специальный термин «химический сервис», который, кроме нас, никто не понимает (улыбается). В отрасли знают и понимают термин «нефтесервис», но у нас-то заказчики из нескольких отраслей, не только из нефтяной, но и из металлургической, нефтеперерабатывающей, химической, нефтехимической, горно-обогатительной.

Продолжение материала на стр. 7

Уважаемые Игорь Александрович, Сергей Владимирович, все сотрудники Группы компаний «Миррико»!

Поздравляю вас с 15-летием от имени Министерства Энергетики Российской Федерации! ГК «Миррико» — яркий пример амбициозной, высокотехнологичной, инновационной российской компании. Ваше стремление к самосовершенствованию, разработке новых технологий и повышению эффективности, как собственной, так и ваших партнеров и заказчиков, безусловно, достойно всяческой поддержки и уважения. За 15 лет «Миррико» прошла длинный путь, став одним из лидеров отечественного нефтесервиса, взявшего курс на реализацию стратегии импортозамещения, с широкой линейкой реагентов и технологий собственного производства для всех основных этапов добычи и переработки нефти.



Желаю вам достижения еще больших высот на благо развития ключевой для Российской Федерации нефтегазовой отрасли. Мирного неба, благополучия и здоровья вам и вашим близким!

С уважением,
заместитель Министра Энергетики
Российской Федерации
Кирилл Валентинович Молодцов

Полимерное заводнение – эффективное решение для увеличения КИН

Обладея серьезными компетенциями в подборе и дозировании специальной химии для нефтедобывающей промышленности, ГК «Миррико» уже более двух лет занимается проектом по формированию комплексного сервиса по ПАВ-полимерному заводнению.

Данная технология снижает поверхностное натяжение на границе раздела нефть – вода и загущает закачиваемую воду для выравнивания фронта вытеснения, что способствует более эффективному вытеснению нефти из пласта. Эффект по увеличению КИН достигается путем закачки в пласт химических веществ (полимеров или ПАВ) при использовании специального оборудования.

С 2015 года Бизнес-единица «Химическая обработка скважин» ГК «Миррико» (ООО «Делика») проводит опытно-промышленные работы (ОПР) по ПАВ-заводнению на одном из месторождений Западной Сибири, в рамках которого были подобраны оптимальные для условий Заказчика рецептуры ПАВ и проведены фильтрационные исследования на керне для выбора подходящего ПАВ с наибольшими нефтевытесняющими характеристиками. Далее мы выступили в качестве консультантов по проектированию подходящего под

нагнетание ПАВ оборудования. К концу июля планируется осуществление закачки ПАВ на опытном участке. Прогнозный эффект от применения технологии предполагает увеличение КИН на участке на 13%. На данный момент мы работаем над реализацией начальных этапов ОПР, а именно – над обоснованием эффективности технологии на потенциальном участке под ОПР посредством гидродинамического моделирования в специальном программном комплексе для 2-х крупнейших российских нефтедобывающих компаний. Для проведения моделирования мы совместно с нашими партнерами – производителями полимерного продукта – провели лабораторные испытания и получили необходимые параметры растворов. На основании результата моделирования, к концу этой осени мы рассчитаем показатели разработки и проведем оценку экономической эффективности технологий МУН на опытных участках Заказчика, после чего можно будет начинать



следующий этап работы – проектирование специального оборудования и проведение ОПР по закачке.

Основное преимущество нашего подхода к реализации ОПР по ПАВ-полимерному заводнению – комплексный подход. Мы уверены, что качественное исполнение и эффект возможны только в случае,

если за все этапы работы по проекту, включая лабораторные испытания, оценку эффекта, проектирование оборудования и сервис, отвечает один генеральный подрядчик, в роли которого мы себя и позиционируем. Как компания, работающая уже 15 лет в различных областях промышленности, мы имеем широкую сеть на-

дежных партнеров – производителей оборудования и химических продуктов, сотрудничаем с ведущими мировыми исследовательскими центрами. Наши сотрудники проходили многочисленные обучения проектам МУН и проектам по полимерному заводнению, реализуемым за рубежом. Наши инженеры по моделированию и исследователи НИЦ тесно взаимодействуют для создания качественных проектов.

На данный момент во всей России только два действующих проекта по технологиям полимерного и ASP-заводнения. Однако крупные игроки российского нефтедобывающего рынка проявляют большой интерес к этим технологиям и планируют опробовать их в рамках ОПР на своих месторождениях.

ГК «Миррико» – тот самый генеральный подрядчик по ПАВ-полимерному заводнению, работа которого не заставит предприятия пожалеть о решении опробовать новую технологию для повышения КИН.

Химия для ГРП: испытана и рекомендована

В октябре-ноябре 2014 г. специалисты БЕ Реагенты для бурения и добычи ГК «Миррико» (ООО «Промышленная химия») и РУП «ПО «Белоруснефть» успешно провели серию опытно-промышленных работ с использованием реагентов для гидроразрыва пласта.

Были испытаны температурный стабилизатор шитых гелей, активатор деструкции и бактерицид из линейки реагентов для ГРП Группы компаний «Миррико». Результаты проведенных ОПР были признаны успешными, а реагенты рекомендованы к промышленному применению на месторождениях РУП «ПО «Белоруснефть».

Все началось в январе 2014 г., когда на месторождении Поволжья были успешно проведены работы по ГРП с использованием гуаровой камеди «Гуамин» марки HV. Предварительно реагент прошел весь комплекс испытаний в лаборатории БелНИПИ-нефть. Успешная пилотная работа позволила в том же году провести лабораторные исследования с использованием других компонентов жидкости разрыва. Так, в период с февраля по декабрь к ОПР были рекомендованы еще 4 позиции химии для ГРП.

Отлично зарекомендовал себя в условиях высоких температур температурный стабилизатор шитых гелей «Atren» марки TS, который был отгружен по запросу РУП ПО «Белоруснефть» в рекордно короткие сроки. Вслед за ним была проведена пилотная работа с активатором деструкции шитых гелей на водной основе «Atren» марки VA и бактерицидом для буровых растворов «Atren – Bio» марки A. Оба состава полностью соответствуют требованиям «РУП «ПО Белоруснефть», а с учетом высокой экономической эффективности формируют серьезное конкурентное преимущество.



Задан старт комплексной химизации на объектах «Башнефти»

15 апреля 2015 года БЕ «Нефтепромысловая химия и сервис» (ООО «Миррико») приступила к работе по комплексной химизации на объектах ООО «Башнефть-Добыча», которой предшествовал аудит на соответствие требований к допуску для участия в тендере.



Аудит прошел без единого замечания, и давний заказчик ГК «Миррико», ранее интересовавшийся только закупкой реагентов, теперь подписал контракт, включающий в себя производство и поставку химических реагентов, обработку скважин от АСПО, солеотложений, а также химические и технологические решения для транспортировки высоковязких эмульсий от скважины до установок подготовки нефти. БЕ НПХС предстоит работа с 337 скважинами осложненного фонда этой нефтяной компании. Сервисные работы подразумевают использование специального технического оборудования (контракт также включает плановый и капитальный ремонт дозирующих устройств СУДР, БДР), а также химических реагентов, прошедших ОПИ, и включенных

в реестр рекомендованных базовых реагентов по стандартам ООО «Башнефть-Добыча».

У ГК «Миррико» большой опыт в реализации программ комплексной химизации. Первые работы были осуществлены компанией в 2007-2009 гг. на месторождениях ЗАО «ЛУКОЙЛ-АИК», благодаря чему удалось добиться большей эффективности защиты скважин, систем нефтесбора и нефтепромыслового оборудования от коррозии и солеотложений. Далее, с 2011 по 2015 годы, услуги по комплексной химизации были реализованы в компаниях ОАО «Оренбургнефть», ОАО «ТНК-Нягань». В текущем году продолжаются работы по комплексной химической защите объектов на месторождениях ПАО «Верхне-кончонскнефтегаз», ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» и ЗАО «Ванкорнефть».

Индикаторные исследования ГРП приводят к повышению нефтеотдачи

Индикаторные методы исследования пластов базируются на использовании данных о перемещении реагентов-индикаторов вместе с жидкостью-носителем с учетом фильтрационно-ёмкостных параметров продуктивных отложений, изменения пластовых и забойных давлений.

Они основаны на введении в скважину заданного объема водного раствора реагента – индикатора в составе жидкости носителя (меченой жидкости), последующем отборе проб жидкости с устья скважины после проведения операций ГРП и физико-химическом анализе отобранных проб на наличие реагентов-индикаторов, на основании которого оценивается эффективность проведенного МГРП.

Будучи прямыми методами исследования, индикаторные экспе-

рименты, проводимые в натуральных условиях, обладают большей доказательностью по сравнению с косвенными, в связи с чем им зачастую отводится роль арбитражных методов. Проведенные индикаторные исследования при МГРП позволяют определить продуктивность отдельных стадий ГРП в горизонтальных и вертикальных (наклонно-направленных) скважинах: выявить наиболее продуктивные стадии (трещины), оценить их производительность, определить объем работающих каналов.

БЕ ХОС ГК «Миррико» (ООО «Делика») производит свои водорастворимые и нефтерастворимые реагенты-индикаторы для ГРП, позволяющие комплексно провести оценку работы каждого флека. Реагенты легко определяемы и отделяемы друг от друга с помощью физико-химических методов анализа, что существенно облегчает их поиск и идентификацию в потоке пластового флюида.

За время работы компании исследованиями были охвачены более 800 участков различных месторождений Урало-Поволжья, Западной Сибири,



Казахстана, о.Сахалин. Технологии интерпретации результатов индикаторных исследований не имеют аналогов в РФ по объему и качеству получаемой информации.

НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА

Химия в помощь нефтепереработчикам

Специалистами БЕ «Нефтегазопереработка и нефтехимия» (ООО «ХГ «ОСНОВА» Группы компаний «Миррико») за 2014-2015 годы было осуществлено шесть успешных ОПИ пакета реагентов для первичной переработки нефти, включающего в себя деэмульгаторы серии «Decleave», ингибиторы коррозии и нейтраллизаторы серии «Scimol».



Специалисты компании имеют серьезные компетенции в проведении опытно-промышленных работ и техническом сопровождении применения реагентов на предприятиях, что включает в себя детальное обследование соответствующих технологических процессов заказчика и составление рекомендаций по их оптимизации (работа ЭДГ, подача промывной воды, зашлачивание нефти, тарирование насосов и т.д.).

Первые ОПИ пакета реагентов для первичной переработки нефти были проведены в 2012 году на ОАО «Уфанефтехим», в настоящее время осуществляются промышленные поставки реагентов на это предприятие. 2013 год ознаменовался ОПИ и промышленным применением реагентов на ОАО «Саратовский НПЗ».

В 2014 году реагенты БЕ НПП и НХ были допущены ОАО «ВНИИ НП» («Всероссийский Научно-Исследовательский Институт по Переработке Нефти») к применению на заводах, вырабатывающих авиационный керосин (ОАО «ТАИФ-НК»). В этом же году были проведены успешные ОПИ на установках ЭЛОУ-АВТ (АТ) следующих заводов: ООО «ЛУКОЙЛ-Ухтанефтепереработка», ОАО «ТАНЕКО», ОАО «Новокуйбышевский НПЗ», ОАО «Куйбышевский НПЗ».

В 2015 году специалисты бизнес-единицы «Нефтегазопереработка и нефтехимия» (ООО «ХГ «ОСНОВА» Группы компаний «Миррико») провели опытно-промышленные испытания (ОПИ) пакета реагентов на установках первичной переработки ООО «Нижневарттовское НПО», а также на

установке переработки газового конденсата (УПГК) ОАО «ТАИФ-НК».

Деэмульгаторы ООО «ХГ «ОСНОВА», кроме прочего, нашли применение на установке замедленного коксования ОАО «Уфанефтехим», а ингибиторы коррозии серии «Scimol» в настоящее время успешно применяются также и на установках вторичной переработки нефти. ОАО «ТАНЕКО» использует эти реагенты для защиты установки отпарки кислотных стоков, установки стабилизации нафты, отпарной колонны и абсорбера установки гидрокрекинга.

В перспективе планируется применение ингибиторов коррозии ООО «ХГ «ОСНОВА» на установках гидроконверсии, гидроочистки тяжелого газойля коксования, гидроочистки керосина, а также блоке сплиттера нафты этого предприятия.

Специалисты ГК «Миррико» завершили гидравлическое обследование ООО «КИНЕФ»

С предложением о сотрудничестве представители нефтеперерабатывающего завода обратились в ГК «Миррико» на конференции «Управление водными ресурсами в промышленности», которая состоялась в сентябре 2013 года.



Тогда специалисты «Миррико» представили основные принципы, а также опыт в области управления водным хозяйством предприятий.

В ходе обследования водооборота БОВ-2 предприятия были проведены гидравлические расчеты водооборотной системы. Несмотря на большой объем — проводился также расчет гидравлического сопротивления теплообменного оборудования — работы были завершены раньше запланированного срока на два месяца. Во многом, это обусловлено заинтересованностью обеих сторон, объясняют специалисты ГК «Миррико». Профессиональный подход руководства и специалистов завода и их стремление обеспечить максимальную эффективность каждого участка позволило быстро и эффективно провести аудит.

Планируется, что на основании выполненных расчетов в I-II квартале 2015 года будет разработана математическая модель распределения воды в системе с последующей визуализацией.



— ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ —

Роботы «Миррико» как высокотехнологичная замена ручному труду

11 ноября успешно завершились опытно-промышленные работы по зачистке резервуаров от донных отложений на объектах ООО «Газпромнефть-Хантос», проведенные при помощи мобильной автономной роботизированной установки «МАРТИН» производства Группы компаний «Миррико».

Данная установка является новейшей разработкой, предназначенной для очистки емкостей и аппаратов от отложений с последующей их переработкой и утилизацией.

Начиная с 20 октября, специалистами Департамента охраны окружающей среды ООО «Современные сервисные решения» Группы компаний «Миррико» было очищено 3 РВС, из которых было извлечено 775 м³ донных отложений. В результате переработки извлечен-

ного осадка заказчику было возвращено 589 м³ нефти (что составляет 76% от общего объема) и 62 м³ технической воды (8% от общего объема). Объем кека (сухого остатка), вывезенного на полигон для дальнейшей утилизации, составил 124 м³ (16% от общего объема). При этом доход от реализации нефти, извлеченной в ходе переработки отложений, позволил заказчику не только окупить затраты на очистку резервуаров, но и получить дополнительную прибыль в размере 8,1 млн. рублей

(при стоимости доллара и нефти на 11 ноября 2014 г.).

Роботизированный метод очистки резервуаров, разработанный ГК «Миррико», лишен недостатков широко распространенного в российских компаниях ручного и маломеханизированного методов очистки РВС. Метод «Миррико» эффективнее и безопаснее, так как позволяет размывать и откачивать донный осадок дистанционно, без необходимости присутствия персонала внутри резервуара, а также технологичнее, т.к. позволяет возвращать нефть и нефтепродукты из извлеченного шлама икратно сократить объем нефтеотходов, подлежащих утилизации. При этом качество зачистки позволяет проводить диагностические (дефектоскопию) и огневые работы.

Опытно-промышленные работы производились при круглосуточном наблюдении специалистов промышленной безопасности ООО «Газпромнефть-Хантос». В ходе работ со стороны «Миррико» не было зафиксировано ни одного нарушения.



В ходе испытаний подтвердилась возможность зачистки резервуаров в условиях отрицательных температур (средняя температура воздуха колебалась в пределах — 20° С) в круглосуточном режиме.

Полученные результаты ОПР позволили рекомендовать ООО «Современные сервисные решения» Группы компаний «Миррико» в качестве сервисного подрядчика по зачистке РВС от нефтешламов для всех дочерних и зависимых обществ ОАО «Газпром нефть».

Также о взгляде Заказчика на инновационный способ очистки резервуаров от нефтеотходов при помощи роботизированного автономного комплекса, разработанного ГК «Миррико», можно прочитать в журнале «Нефтегазовая вертикаль» в статье под названием «Механизированная зачистка резервуаров от шлама. Новые технологии и эффективность» (№6 от 2015 г.). Автор статьи — Руслан Бикташев, заместитель начальника подготовки нефти ОАО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз».



«Миррико» стала основным поставщиком нефтепромысловой химии в Узбекистане

В III квартале 2014 года на научно-техническом совете в АК «Узнефтегаздобыча», дочерней компании Национальной холдинговой компании «Узбекнефтегаз», было принято решение о начале промышленного использования ингибиторов асфальтосмолопарафиновых отложений (АСПО) и бактерицидов, в дополнение к уже применяющимся ингибиторам коррозии, ингибиторам солей отложений и деэмульгаторам.

Теперь «Миррико» является крупнейшим поставщиком реагентов для подготовки нефти, борьбы с коррозией, солей отложениями и АСПО в Узбекистане.

Проект «Узбекистан», один из первых международных проектов «Миррико», созданный с целью расширения клиентской базы на новых региональных рынках продвижения химических продуктов и технологического сервиса на территории Республики Узбекистан, был запущен в 2009 году. С ноября 2009 года в Ташкенте функционирует

официальное представительство Группы компаний «Миррико».

«Медленно, но верно мы выходили на рынок. При этом ежедневно приходилось доказывать, что наши продукты, технологии, наш подход к работе с заказчиком не уступает, а иногда и превосходит продукты других производителей. И результаты опытно-промышленных испытаний доказывали, что наши продукты эффективнее. Мы с успехом прошли все этапы продвижения на рынок марок, номенклатура которых была запланирована еще на заре



наших отношений», — вспоминает полномочный представитель в Республике Узбекистан Алишер Султанов.

Помимо нефтепромысловой химии, Представительство занимается также продвижением продуктов

и услуг «Миррико» в крупнейших промышленных предприятиях нефтегазодобывающей, химической, металлур-

гической и горно-металлургической отраслей Узбекистана. На очереди — новые контракты и новые достижения.

— НЕ ПРЕКРАЩАЯ ДВИЖЕНИЕ —

СМК соответствует требованиям международного стандарта ISO 9001:2008

В настоящее время репутация организации в области качества становится решающим фактором в способности конкурировать как на внутреннем, так и на международном рынке.

Постоянно меняющиеся условия рынка требуют от руководства организаций тщательного стратегического планирования и управления рисками. Сегодня уже недостаточно просто выполнения стандартов на выпускаемую продукцию. Условием успеха является внедрение эффективных систем менеджмента качества, сертифицированных на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2008.

В ГК «Миррико» внедрена система менеджмента качества, а сертифицированными Обществами являются

ООО «Делика», ООО «ХГ «ОСНОВА», ООО «Миррико Сервис», ООО «МИРРИКО», ООО «ССР», ООО «ОПУ-30».

2014 год был успешным для ГК «Миррико», в части прохождения сертификации на соответствие требованиям ISO 9001:2008. В этом году были успешно пройдены проверки:

- ♦ в июне была проведена ресертификация СМК ООО «Современные Сервисные Решения» и инспекционный аудит СМК ООО «МИРРИКО»;
- ♦ в августе был проведен инспекционный аудит с расширением области сертификации СМК ООО «Делика»;

♦ в сентябре — инспекционный аудит СМК ООО «Миррико Сервис»;

♦ в октябре — инспекционный аудит СМК ООО «ХГ «ОСНОВА»;

♦ в ноябре — инспекционный аудит СМК ООО «ОПУ-30».

Общества ГК «Миррико» сертифицированы в Ассоциации по сертификации «Русский Регистр» — крупнейшем и наиболее авторитетном в России и за рубежом российском независимом органе по сертификации систем менеджмента, продукции и персонала, — и имеют сертификаты соответствия ISO 9001:2008 образца ООО «Русский Ре-

гистр» и сертификаты международного образца IQNet.

Сотрудничество ГК «Миррико» и Ассоциации по сертификации «Русский Регистр» продолжается на протяжении 5 лет. За эти 5 лет руководство ГК «Миррико» и ее сотрудники продемонстрировали высокую приверженность выполнению требований и принципов СМК и постоянно повышению ее результативности. Компетентность сотрудников в области СМК способствует развитию Обществ ГК «Миррико» и непрерывному совершенствованию качества поставляемой продукции и услуг.



И еще раз учиться!

12-18 мая на базе Института геологии и нефтегазовых технологий Поволжского Федерального Университета прошел очередной обучающий семинар для специалистов буровых и нефтяных компаний по особенностям приготовления и применения буровых растворов на основе химических реагентов, поставляемых ГК «Миррико».

Этот шестой по счету семинар, проведенный по инициативе Группы компаний «Миррико» для «полевых» специалистов из казахстанских компаний, непосредственно работающих с химией. Первый обучающий семинар прошел в ноябре 2013 года. Тогда специалисты ТОО «МН Industry» отметили высокую эффективность и выразили интерес к продолжению такого формата сотрудничества.

Семинары были посвящены темам буровых и тампонажных растворов, проведению предварительных расчетов по составу, особенностям их приготовления и применения. Обучение проводили специалисты ГК «Мирри-

ко» — ведущие инженеры технологической службы Александр Малыгин и Павел Копысов, а также старший специалист отдела химических реагентов для бурения Исламнур Фатхутдинов. О том, как автоматизировать процессы и повысить эффективность персонала при помощи программного пакета Mirrico Borehole Solutions, рассказала ведущий аналитик отдела разработки информационно-вычислительных систем Эльвира Гарипова.

Отработать полученные знания на практическом уровне участники семинара смогли в научно-инжиниринговом центре ГК «Миррико» и лаборатори-



ях вуза. Совместно со специалистами лабораторных центров они приготовили

растворы и проанализировали их физико-химические свойства.

Как отметили участники семинаров, такое объединение науки, производства и сервиса позволяет наиболее быстро и эффективно решить общие проблемы качества буровых растворов, сцепления цементирования, разрыва сплошности цементного камня и др. Такой формат сотрудничества, предлагаемый Группой компаний «Миррико», для научных исследователей и сервисных компаний — прекрасная возможность услышать о проблемах на месторождениях, а для производителей — научиться правильно замешивать необходимые характеристики, настраивать приборы и решать прочие производственные проблемы.

У нас есть свои марафонцы!

ГК «Миррико» — компания, сотрудники которой любят ставить как профессиональные, так и личные рекорды. Стремление к преодолению трудностей и лучшему результату находит свое отражение не только в рамках работы. Участие в марафоне также позволяет ощутить вкус победы. Как минимум, над собой вчерашним.

Традицию принимать участие в самых интересных марафонах мира начал генеральный директор ГК «Миррико» — Игорь Малыгин.

В 2014 году Игорь Александрович пробежал марафон в столице Франции — Париже. Участниками марафона, входящего в пятерку мировых забегов (которые также проходят в Берлине, Лондоне и Нью-Йорке), в 2014 году стали 50 тысяч человек из сотни стран мира. Маршрут бегунов был проложен через набережную Сены, Эйфелеву башню, площади Бастилии и Нации — знаменитые и красивые места. Финишировали спортсмены в западной части Парижа, после пересечения парка «Булонский лес», у Триумфальной арки. Наш спортсмен вошел в 5% из числа спортсменов, прибежавших пер-

выми (2139-е место из 40 000 добежавших до финиша участников).

21 сентября 2014 года по примеру и вместе с генеральным директором в Московском полумарафоне «От мечты к реальности» приняла участие наша коллега из БЕ СМРМ Дарья Алмакаева, старший специалист отдела контрактного обеспечения.

«Дистанция учит тому, что ты не знаешь пределов собственного тела, что глаза боятся, а ноги делают. Похоже, я заразилась: стоило только добежать до финишной черты, в теле уже не было ни грамма усталости, а только желание пережить это снова, ещё сильнее и ещё быстрее», — комментирует Дарья.

Далее, в марте 2015 года Игорь Малыгин и его помощница Диана Рамазанова испытали свои силы в XI Международном Байкальском Ледовом

Марафоне, проходившем под девизом «За сохранение чистых вод». Уникальность этого марафона заключается в том, что дистанция протяженностью в 42 км 195 м проходит по льду озера Байкал. В этом году погода обеспечила дополнительные препятствия для спортсменов. За все 11 лет существования марафона на день мероприятия не выпадала столь сильная метель. Однако это не нарушило планов наших отважных марафонцев. Игорь Малыгин финишировал седьмым, попутно оказав помощь бегуну из Великобритании — Бенджамину Смитту. А Диана отзывается о масштабном спортивном мероприятии так:

«Марафон на Байкале — это настоящее испытание. Это и была причина, почему же я, не имея навыков и опыта, согласилась участвовать. Для меня до-

стижение поставленной цели в марафоне — показатель моих способностей и в жизни, и на работе. На 21 километре, финишируя, я заплакала. То ли от радости и счастья, то ли от чувства единения с природой и этим могущественным Озером, то ли от того, что осознала свое достижение...».

И наконец, 12 апреля 2015 года Игорь Малыгин вновь принял участие в Парижском марафоне, улучшив результат прошлого года (с 3:13:38 до 3:04:10).

Впереди ещё много целей. Игорь Александрович готовится принять участие в ультрамарафоне, и многие сотрудники ГК «Миррико» заинтересованы в том, чтобы попробовать себя в спортивном беге. Ведь это не только интересное приключение, но также способ узнать о своих способностях и закалить свой характер.



Парижский марафон, 2014



Д.Алмакаева. Москва, полумарафон «От мечты к реальности»

Игорь Малыхин: «Кто, если не «Миррико»?»

начало на стр. 1

Какие еще достижения? Мы разработали уникальные инновационные продукты и технологии, которые эффективно решают технологические проблемы наших заказчиков. Некоторые из них мы анонсировали в первом выпуске нашей «Высокой планки», сейчас работаем над их внедрением. Многие продукты успешно применяются, еще больше — находятся на стадии идей и разработок. Мы смогли собрать для отрасли команду профессионалов, специализирующихся в области химии, и смогли дальше ее развить. Я уверен, что потенциал компании будет расти и по мере внедрения новых технологий наше влияние на отрасль увеличится.

— Вы упомянули, что все 15 лет основным направлением развития компании являлся сервис с применением химических реагентов. А на чем будет основано дальнейшее развитие компании?

— Российский рынок химического сервиса, которым мы занимаемся, ограничен, его емкость до девальвации мы оценивали в два миллиарда долларов. Но поскольку мы планируем стать большой компанией с несколькими миллиардами долларов выручки в перспективе десяти-пятнадцати лет, мы стараемся на рынок смотреть шире, искать новые возможности.

В любом случае, сервис с применением химических решений останется для нас базовым. Дальнейшими точками роста, я думаю, будут интеллектуальные услуги, вроде консалтинга или проектных решений. Будем развивать компетенции в области оборудования, применимые в нефтянке и других областях. Будем больше ориентироваться на технологичность.

Другим большим направлением нашей деятельности станет реализация производственно-сервисной стратегии. Благодаря девальвации рубля вся импортная продукция в рублевом эквиваленте подорожала в два раза за несколько месяцев. Предпосылки для снижения курсов валют в перспективе я не вижу, так как убежден, что это осознанное решение руководства нашего государства для повышения конкурентоспособности и защищенности России на мировой арене. Иностранные сервисные компании, у которых раньше было большое преимущество в виде дешевого кредитования, благодаря чему они могли предоставить заказчику льготные условия по срокам



Я уверен, что потенциал компании будет расти и по мере внедрения новых технологий наше влияние на отрасль увеличится

оплаты, в короткий промежуток времени это преимущество утратили. И сейчас мы видим свои преимущества в налаживании в России производства базовых компонентов (активных основ) для производства специализированных химреагентов, которые раньше было выгоднее закупать за рубежом. Отмечу, что государство повернулось лицом к предпринимателям и посредством различных фондов и региональных центров инжиниринга инвестирует в коммерчески выгодные проекты. Эта политика особенно развита у нас в Татарстане. И мы видим, что с помощью государственной поддержки и собственных капитальных вложений, а также благодаря пониманию технических условий производства и особенностей применения продуктов у конечного заказчика, мы гораздо ближе, чем другие компании, к реализации полного цикла производства: от сырья до применения конечного продукта. Кому, как не нам, ее реализовывать?

Первый этап осуществления нашей производственной стратегии запланирован уже на 2015-2016 гг. Есть несколько продуктов, которые мы собираемся производить:

в первую очередь это противотурбулентные присадки и полимерные и капсулированные ингибиторы в различных товарных формах. Помимо них, мы планируем производить еще два продукта из тех, которые должны быть востребованы не только внутри РФ, но и во всем мире. Конечно, у нас нет опыта выхода на американский или, скажем, ближневосточный рынки, но когда есть преимущество по себестоимости, то проще и эффективнее выстроить хорошие дистрибьюторские отношения с местными компаниями.

— Какой вы представляете себе Группу компаний «Миррико»?

— Прошлым летом я участвовал в экспедиции к Северному полюсу на атомном ледоколе «50 лет Победы». Меня поразила мощь этого ледокола. Во-первых, по открытому морю корабль идет 15,5 узлов в час, а когда заходит во льды толщиной 2-3 метра, снижает скорость всего на пол-узла, до 15 в час. Во-вторых, он плывет не напролом, потому что многие препятствия могут быть очень существенными, например, айсберги. Капитан выбирает путь, где соединяются льдины, либо по открытой воде, либо по трещинам между льдинами. Таким образом, ледокол идет по самому эффективному пути, который поможет ему быстрее добраться до конечной цели — Северного полюса.

Компания «Миррико» в этом плане очень похожа на ледокол, она не плывет прямо, не расшибает себе лоб о льдины, но ищет более эф-

Компания «Миррико» очень похожа на ледокол: она не расшибает себе лоб о льдины, но ищет более эффективный путь, а встретив на пути препятствия, лишь чуть-чуть сбавляет скорость

фективный путь, а встретив на пути препятствия, лишь чуть-чуть сбавляет скорость.

— Разные компании применяют разные стратегии выживания в неблагоприятный период: кто-то резко сокращает затраты, кто-то, наоборот, скупает конкурентов для увеличения доли рынка. Какой стратегии будет придерживаться «Миррико»?

— За время своей предпринимательской деятельности я застал уже три кризиса (в 1998, 2008 и 2014 гг. — прим. ред.) и каждый раз все идет примерно по одному сценарию: сначала кажется, что пугают напрасно, потом все внезапно становится очень плохо (улыбается). И так каждый раз, всегда неожиданно, думаешь, знал бы заранее — перевел бы все в валюту, а потом продал бы подороже, а потом купил бы подешевле, а потом еще раз продал. Но так как мы занимаемся не спекуляциями, а реальным бизнесом, у нас все деньги либо в дебиторской задолженности у заказчика, либо в виде предоплаты у поставщиков, либо в складских запасах.

В кризис 2008 года мы потеряли трейдинговый бизнес (производство и продажу нефтепромыслового оборудования и буровых труб — прим. ред.). Но наш ключевой бизнес по оказанию химического сервиса из года в год рос и продолжает расти.

Наш план на этот год — расти, пусть и в меньшей степени. Сейчас мы нацелены на оптимизацию, где-то на зрели изменения, и кризис в этом плане помогает нам быстрее встать на ноги и активизироваться. В некоторых подразделениях произошло сокращение численности сотрудников, где-то, наоборот, сохраняем команду, но значительно повышаем интенсивность работы. За счет оптимизации и интенсификации в 2015 году мы планируем «подтренировать мышцы», чтобы сделать следующий значительный рывок.

На 2016 год у нас достаточно оптимистичный план, он связан с несколькими факторами: развитием новых направлений, плюс реализацией производственно-сервисной стратегии, о которой я говорил выше. Надеюсь, что она нам даст конкурентное преимущество и уже через год мы покажем существенный рост.

— Есть ли какие-то «антикризисные» решения, которые актуальны именно сейчас и «Миррико» готова предложить рынку?

— Для заказчика сейчас главное — это цена. Мне, конечно, этот подход не особо симпатичен, однако во время кризиса общемировая практика такова: заказчик выбирает цену в ущерб надежности. Поэтому мы должны предложить заказчику более выгодную цену, в какой-то мере поступившись качеством. Нравится нам это или нет, надо быть гибкими и подстраиваться под возможности и требования заказчика. Благо в нашем портфеле есть как бюджетные, простые продукты, так и высокотехнологичные, подороже.

— Каков ваш прогноз на поведение сервисного рынка в период кризиса?

— Мне кажется, здесь есть две тенденции. По моим прогнозам, рынок нефтесервиса сохранится в объеме. Вряд ли в ближайшее время будет рост этого рынка, он будет через год-два, а сейчас идет стагнация. Бурить меньше не будут, но на новых месторождениях объем бурения уменьшится, а на старых, разработанных месторождениях, наоборот, вырастет. Это проверенный способ. Однако есть еще и другая сторона медали. Думаю, там, где у заказчика есть возможность и заинтересованность выполнять работы по сервису своими силами, он будет отказываться от услуг сторонних сервисных компаний. В остальных случаях он оставит подрядчика, который и так работает на низких уровнях рентабельности, ведь так удобнее, ответственности меньше.

Ну и в заключение хотелось бы сказать, что предстоит непростое время. Если говорить о лидерах сервисного сегмента, то нам стоит не соперничать, а сотрудничать в поисках оптимальных решений. Партнерство и открытые позиции позволили бы всем быть более рентабельными. Конкуренция эту маржу съедает, не оставляя ресурсов на инновации, на действительно прорывные решения. От партнерства выиграют все участники рынка — и заказчики, и конкурирующие компании, и поставщики. Мы готовы делиться своими решениями.

С пятнадцатилетием нас поздравляют друзья и партнеры



Уважаемый Сергей Владимирович, Игорь Александрович!
Дорогие партнеры, коллеги, друзья!

От имени всего коллектива ОАО «Газпром нефть» поздравляю российскую Группу Компаний «Миррико» с 15-летием! Наши компании связывают партнерские и дружеские отношения. «Миррико» оказывает для многих наших дочерних нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий услуги по инженерному сервису буровых растворов и борьбе с поглощениями, промышленным исследованиям нефтяных пластов, химической обработки нефтяных скважин, поставке реагентов для подготовки нефти и проведению работ по роботизированной очистке резервуарного парка, услуги по поставке реагентов повышающих качество нефтепродуктов. Отрадно, что в России есть амбициозные высокотехнологичные компании, подобные вашей, которые занимаются не только оказанием традиционных услуг нефтяного сервиса, но и разработкой инновационных решений и технологий, способных составить достойную альтернативу импортным аналогам, а иногда и превосходящих их.

Желаю «Миррико» реализовывать все поставленные цели и никогда не останавливаться на достигнутом. Успехов, здоровья и процветания вам и вашим семьям!

С уважением, Председатель Правления,
Генеральный директор ОАО «Газпром нефть»
А.В. Дюков

Уважаемый Игорь Александрович и ГК «Миррико»!

Примите искренние поздравления с днем рождения! Ваша компания является одним из резидентов Фонда «Сколково», а это немаловажный показатель прогрессивной направленности организации.

ГК «Миррико» растет, но не стареет – с каждым годом вы приобретаете все больше опыта, при этом оперативно реагируя на запросы современности.

Привлечение новых технологий, стремление к инновационным решениям – верный курс на успех. Желаю придерживаться его и в дальнейшем! Пусть результаты Вашей масштабной работы соответствуют ожиданиям, и способствуют развитию нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, меняя мир к лучшему.

Руководитель Нефтегазового центра
Кластер энергоэффективных технологий Фонд «Сколково»
М.Г. Зайдунин



Уважаемые Игорь Александрович, Сергей Владимирович, дорогие коллеги из Группы компаний «Миррико»!

От имени руководства Публичного акционерного общества «СИБУР Холдинг» и ООО «СИБУР» примите сердечные поздравления с пятнадцатым днем рождения компании «Миррико».

За эти годы вы зарекомендовали себя как надежного партнера и ответственного подрядчика. Вам удается быть в числе первых и в использовании эффективных химико-технологических решений, и в разработке инновационных продуктов и технологий, и в участии в новых амбициозных проектах. «Миррико» для СИБУРа является не только подрядчиком, поставляющим реагенты для производственных процессов в нефтехимии, но и партнером в реализации совместных инвестиционных проектов на территории Российской Федерации.

В эту знаменательную дату мы хотели бы пожелать вам больших успехов в поисках лучших решений и обеспечении эффективности заказчика. Убеждены, что «Миррико» внесет свой вклад в реализацию поставленной руководством нашей страны задачи – снижения зависимости от импортных продуктов и технологий для добычи и переработки нефти.

Желаем всем вам крепкого здоровья и высокого полета мысли для реализации всего задуманного. Счастья, мира и добра вам и вашим семьям!

С уважением, Член Совета директоров ПАО «СИБУР Холдинг»
К.Н. Шамалов

Уважаемый Игорь Александрович!

Поздравляю Вас и ваших коллег с юбилейной датой – 15-летием ГК «Миррико». Желаю дальнейшего динамичного развития Вашей компании в создании высокоэффективных и перспективных решений.

Хочу отметить, что положившие начало нашему партнерству испытания противотурбулентной присадки и ее последующее промышленное применение показали высокую эффективность продукта, а также профессионализм и оперативность Ваших сотрудников.

Уверен, что сотрудничество с ГК «Миррико» будет и дальше успешно развиваться и укреплять независимость нефтегазовой отрасли Российской Федерации.

От всей души желаю крепкого здоровья, счастья, благополучия Вам и Вашим близким, успехов в вашем нелегком, но таком нужном труде!

Главный инженер – первый заместитель генерального директора
ООО «Газпром переработка»
А.В. Ишимурзин



Atren Lub WS₂ доказывает свою эффективность

Известно, что трение в значительной степени определяет энергетические потери при работе машин и механизмов, поглощая до 30-40% всей вырабатываемой ими энергии, а сопутствующий трению износ служит причиной выхода из строя более 80% деталей машин и механизмов.

В связи с этим сегодня во многих производственных и промышленных отраслях, включая нефтегазовую, востребованы смазочные материалы узкого назначения, обеспечивающие минимальное время приработки деталей и позволяющие поддерживать низкий уровень износа, и снижать трение при высоких эксплуатационных нагрузках и температурах.

Давно известные смазочные и противоизносные свойства дисульфидов вольфрама и молибдена были заново открыты при исследовании их наноразмерных частиц. Эти исследования привели к созданию инновационного продукта Atren LUB WS₂, применение которого позволяет существенно снизить трение, а также продлить сроки эксплуатации и улучшить технические показатели работы технологического оборудования.

В ходе первых ОПИ Atren Lub WS₂, проведенных на электростанции, оснащенной старыми дизельными двигателями Wartsila и Caterpillar, не прошедшими капитальный ремонт, было зафиксировано 42-процентное увеличение максимальной выходной мощности (с 1,7 до 2,7 МВт). Для агрегатов, прошедших капитальный ремонт, максимальная выходная мощность увеличилась на 9% – с 3,5 до 3,8 МВт. Снижение потребления топлива составило до 4,5%.

Параллельные тестовые испытания продукта проводились на одном из крупнейших заводов по производству подшипников – ZVL в Словакии. Анализ результатов данных ОПИ показал, что добавление продукта Atren LUB WS₂ в смазывающее масло позволяет снизить износ и увеличить срок службы подшипников в два раза.

В свою очередь, добавление Atren LUB WS₂ в редукторные и трансмиссионные масла уменьшает износ и задиры трущихся поверхностей, обеспечивая снижение затрат на техническое обслуживание и ремонт, и увеличивая срок службы коробки передач в 1,5-2 раза.

Также 19 мая было получено заключение относительно ОПИ на газопоршневой электростанции ОАО «Волжский дизель имени Маминьей». Опытными промышленными испытаниями, проведенными специалистами ГК «Миррико менеджмент», признаны успешными. Достигнуты следующие положительные эффекты: снижение расхода газа на 3%, снижение потребления масла на угар в 8 раз, а также улучшение технических характеристик моторного масла, а именно увеличение температуры вспышки на 16°C.

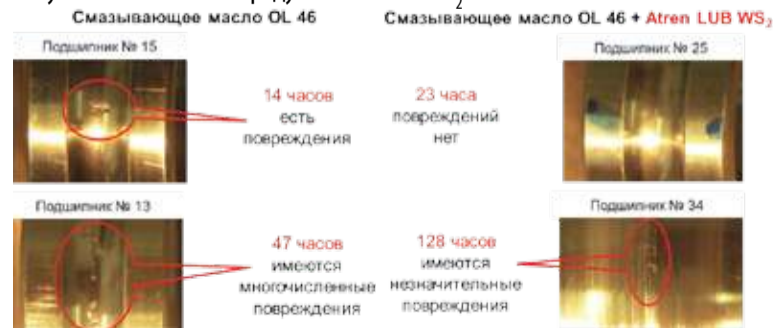
В настоящий момент рассматриваются возможности проведения второго этапа ОПИ по определению эффективности присадки по предотвращению износа деталей цилиндро-поршневой группы.

Таким образом, результаты практического применения продукта Atren LUB WS₂ подтвердили уникальность его свойств и эффективность для снижения трения. Особо отметим, что уникальные свойства появились после применения инновационной технологии, позволяющей получать частицы дисульфида вольфрама наноразмеров. Изучение свойств и возможных вариантов использования данного продукта продолжаются.

Фуллереноподобные частицы WS₂



Результаты испытаний продукта Atren LUB WS₂



ВЫСОКАЯ ПЛАНКА

Учредитель: ООО «Миррико менеджмент».
Гл. редактор – О.А. Федотова,
компьютерная верстка и дизайн – Г.З.Камалиева.

№ 1 (2), 30 мая 2015 г.
Номер подписан в печать 29.05.2015 г.
по графику – в 19.30, фактически – в 19.30.
Отпечатано в типографии ООО «КАРТИ»,
г. Казань, ул. Восстания, 60.

Тираж 1000 экз. Распространяется бесплатно.
Адрес редакции и издательства: 420107,
ул. Островского, д. 84, оф. 402, тел. (843) 537-23-93,
доб. 2288. Материалы принимаются в электронном
виде объемом не более 10 тысяч знаков.

Мнение редакции может не совпадать
с позицией автора публикации.
При перепечатке ссылка
на газету «Высокая планка»
обязательна.