



ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА



Рекорды бурения 2021

БЕ «БРТ» подвела итоги самых значимых проектов за год

стр. 5



Игорь Малыхин, «Если хочешь расти — инвестируй!»

Генеральный директор нефтесервисной компании ГК «Миррико» поделился в интервью для «БИЗНЕС Online» своими взглядами на рыночное лидерство, стартапы и развитие персонала.

Мы заинтересованы в инвестициях в новые сегменты. Это может быть химия для агропромышленного комплекса, строительного комплекса. Успешно выдержав испытание пандемией, компания активно строит планы на будущее, среди которых попадание в рейтинг ESG*, открытие производственных линий», — сказал Игорь Александрович.

ESG* (Environmental, Social, Corporate Governance) — экологическое, социальное и корпоративное управление.

Подробнее на стр. 2



Цифровой платформе Chemexsol исполнилось 2 года

О развитии проекта рассказывает его руководитель

стр. 6



Dyclar очищает шахтные воды Кузбасса

Технология динамического осветления применяется на шахтах «Алардинская» и «Чертинско-Коксовая»

стр. 8



НіТ-синтезы — новая производственная площадка на базе «ОПУ-30»

стр. 10

Кузница кадров

Российской группе компаний «Миррико» в 2021-м исполнился 21 год. За это время нефтесервисной компании удалось войти в тройку лидеров в нефтепромысловой химии (это защита инфраструктуры нефтяников от нежелательных последствий, коррозии, солеотложения), а также в тройку лидеров в области реагентов для перекачки углеводородов — в России «Миррико» занимает около 40% этого рынка. А по буровым растворам «Миррико» уверенно входит в топ-5 по стране.

Главным же достижением гендиректор «Миррико» Игорь Малыхин называет свою высококвалифицированную команду сотрудников. Всего в структурах ГК трудится около тысячи человек, из них есть и те, кто начинал трудовой путь в компании с самого ее создания в 2000 году. Основной костяк фирмы работает 5-8 лет, что, по мнению Малыхина, говорит о привлекательности работодателя. Порядка 80% руководителей выросли внутри компании, получив возможность возглавить какой-то проект или подразделение.

«Есть люди, которые прошли школу «Миррико» и сейчас работают в других компаниях. Мы — настоящая кузница кадров. Например, специалист плано-экономического отдела становится финансовым директором средней компании. Это говорит о высокой компетенции наших сотрудников и взгляде за периметр своей узкой функциональной области, — рассказывает «БИЗНЕС Online» Малыхин. — У нас нет сверх-идеи насыщать мир квалифицированными сотрудниками. Но мы обучали и продолжаем обучать. Лучше иметь дело с умными квалифицированными сотрудниками, даже если они могут теоретически уйти от нас, чем будут сидеть необученными, потому что у них нет никаких шансов ни у нас, ни где-либо еще».



У ГК «Миррико» 11 производственных площадок, базовый актив располагается в Альметьевске. С закрытием границ компания сфокусировалась на технологиях, в основе которых российское сырье, и стала наращивать собственные производственные мощности

Внутри компании специалисты постоянно проходят обучение, перенимают опыт коллег, поэтому сотрудники легко осваивают смежные компетенции. В области работы с персоналом компания с недавних пор существенно изменила подход. На входе более жесткие требования начали предъявлять не только к специфическим знаниям (hard skills), но и умениям общего характера, тесно связанным с личностными качествами (soft skills). Кандидатов оценивают с точки зрения их эмоционального интеллекта и IQ.

«Мы делаем ставку на работу сотрудников в командах. Чтобы команда слаженно работала, в ней должны присутствовать несколько ролей. Поэтому мы делаем дополнительные тесты, которые подсвечивают сильные стороны человека — администрирование, достижение результата, предпринимательские способности, умение интегрировать. В зависимости от этого фокуса мы смотрим, чтобы подразделения и команды были укомплектованы всеми ролями. К поиску кадров можно отнестись и как к искусству, и как к ремеслу. Мы пытаемся перевести искусство поиска людей в ремесло. Задача непростая», — рассуждает глава ГК.

С начала пандемии коронавируса «Миррико» работала в режиме подтянутых поясов: пришлось «очень аккуратно» сократить 8% персонала. «Но сейчас мы растем, в нашей отрасли мы видим хорошую перспективу и у нас большой запрос на хороших и сильных сотрудников. Мы уже вернулись к количеству людей до локдауна. И мы ищем таланты!», — добавляет генеральный директор.

В прошлом году сотрудники по решению руководства компании в течение 2-3 дней перешли на удаленный режим работы. На отладку рабочих процессов ушла всего неделя. Заранее сделанная автоматизация позволила перейти к большей мобильности. Сейчас гибридный формат работы сохраняется, рассказал Малыхин. Но в проектах, где требуется интен-



«Миррико» разработала роботизированную очистку резервуаров от нефтешламов MARTin

сивный рост, необходимо общение вживую. «Магию совместной работы никто не отменял, когда ты на эмоциональном уровне считаешь другого человека», — уверен наш собеседник.

Руководство активно поддерживает спортивную жизнь в компании, ее сотрудники участвуют в марафонах и забегах. «В здоровом теле — здоровый дух!», — уверенно заявляет генеральный директор компании. Корпоративные мероприятия проводятся с фокусом на интеллектуальную деятельность, например, это могут быть квизы, игры в формате «Что? Где? Когда?».

Рейтинг ESG и выход на IPO

В чем секрет конкурентоспособности компании, более 20 лет показывающей стабильный рост? Малыхин объясняет это диверсификацией бизнес-направлений компании и системным подходом к управлению ак-

тивами. Широкий портфель, который сложился в «Миррико», показал свою устойчивость во время кризиса. Так, деятельность компании велась без простоев во время карантина. По всем проектам, стартовавшим в прошлом году, был обеспечен заявленный объем работ.

Активная точка роста для «Миррико» — это новейшие технологические решения. Так, технология Dyclar применяется в энергетике, химической, нефтехимической, пищевой промышленности для уникальной очистки на основе динамического освещения производственных, шахтных, пластовых, карьерных вод. Кроме того, «Миррико» разработала роботизированную очистку резервуаров от нефтешламов MARTin. Ее новшество в том, что для работы установки не нужно участие людей, что, безусловно, снижает риски несчастных случаев. В продуктовых линейках по химии «Миррико» разрабатывает инновационные экологичные продукты, например, сухие противотурбулентные присадки.



Технология Dyclar предполагает уникальную очистку воды в энергетике, химической, нефтехимической, пищевой промышленности

«Здесь мы попадаем в общемировой тренд экологической повестки. Мы планируем попасть в рейтинг ESG (Environmental, Social and Governance, оценка агентствами экологических и социальных рисков бизнеса, а также рисков корпоративного управления в компании — прим. ред.). Мы находимся на очень высокой готовности для получения этого рейтинга. Заказчики и инвесторы стали оценивать компанию несколько иначе: не только по финансовым показателям, рыночной доле, но и по тому, как компания работает в области корпоративного управления, прозрачности процедур, преемственности, экологии», — пояснил Игорь Малыхин.

В случае попадания в рейтинг, надеется глава «Миррико», компания получит поддержку государства. Речь идет о компенсации по процентным ставкам облигационных займов. «Мы смотрим в будущее проактивно

например, смазывающие присадки, диспергаторы, деэмульгаторы, ингибиторы коррозии, поглотители сероводорода. Открытие новых цехов и производственных линий ожидается этой зимой.

Взаимодействие с госорганами

Компании ГК «Миррико», входящие в реестр малого и среднего бизнеса, на фоне пандемии смогли начислять страховые взносы по сниженной ставке 15% вместо 30%, что стало хорошим подспорьем для сохранения устойчивости. «Это очень сильно помогло. Деньги оставались в компании и помогали поддерживать инвестиционную и операционную деятельность», — подчеркнул Игорь Малыхин. Кроме того, «Миррико»



«Миррико» получила несколько десятков миллионов рублей компенсации за проект цифровой платформы, а также заем от инвестиционно-венчурного фонда РТ на модернизацию производства

и думаем для своего развития привлечь облигационные займы. Еще мы задумывались о публичности. Через 2-4 года проведем публичное размещение акций», — говорит наш собеседник.

«У нас есть запрос на выход на другие рынки. Для этого работаем с привлечением стартапов. Мы заинтересованы в инвестициях в новые сегменты. Это может быть химия для агропромышленного комплекса, строительного комплекса. Мы можем дать финансы, управленческую, инженерную, технологическую экспертизу. Мы можем быстро развить потенциал подходящего стартапа», — продолжает Малыхин.

У ГК «Миррико» 11 производственных площадок, базовый актив располагается в Альметьевске. С закрытием границ компания сфокусировалась на технологиях, в основе которых российское сырье, и стала наращивать собственные производственные мощности. Многие реагенты из линейки группы компаний синтезируются на отечественных компонентах:

получила несколько десятков миллионов рублей компенсации за проект цифровой платформы, а также займ от Инвестиционно-венчурного фонда РТ на модернизацию производства.

Есть требования и обязательства, которые «Миррико» неукоснительно соблюдает. Это область налогов и трудовой кодекс перед государством, своевременные отгрузки и оплаты заказчикам. Компания не воспринимает государство как некоего «врага», отметил Малыхин. Наоборот, отчисления возвращаются со стороны госструктур мерами поддержки.

«Мы как компания должны своевременно отчитываться перед ФНС и платить налоги, различные проверки идут у нас практически в режиме нон-стоп. Если лет 10 назад это было для нас чем-то новым, то теперь такой надзор — это норма. Мы в постоянном контакте с налоговыми органами. ГК «Миррико» — крупный налогоплательщик, ежегодно мы отчисляем 500-800 млн. рублей в разные уровни бюджета», — говорит глава компании.

Инвестиционный фокус

Важной составляющей компании является инвестиционная активность. «Если хочешь расти — инвестируй!», — говорит Игорь Малыхин.

Ежегодно компания инвестирует 400-500 миллионов рублей в новые проекты. Есть инвестиции в бизнес-проекты, когда компания выходит в новые сегменты деятельности, расширяет продуктовый портфель для клиентов, выводит цифровые решения заказчикам и участникам рынка. На это уходит 50-60% портфеля инвестиций. Также компания инвестирует в расширение производственных мощностей, чтобы обеспечить выполнение текущих заказов для клиентов. Это 30-40% общих ин-



Компания инвестирует в расширение производственных мощностей, чтобы обеспечить выполнение текущих заказов для клиентов

ГК «Миррико»
входит в

ТОП-3

производителей нефтепромысловой химии

ТОП-3

реагентов для перекачки углеводородов (занимает 40% рынка)

ТОП-5

производителей буровых растворов

400-500
млн руб.

ежегодные инвестиции компании в новые проекты

80 %

руководителей компании выросли из специалистов

11 площадок

производственный ресурс компании

Well Slide ГК «Миррико» успешно прошел ОПИ на объекте заказчика в Поволжье

Well Slide — буровой раствор на водной основе, созданный по собственной рецептуре ГК «Миррико». Опытно-промышленные испытания показали, что продукт более экологичен, эффективен и экономически выгоден по сравнению с раствором на углеводородной основе, который применялся у заказчика ранее.

Высокоэффективный раствор на водной основе, оптимизированный под условия Поволжья, был представлен в 2021 году. Заказчик подтвердил потребность в данном растворе на скважине со сложными геолого-географическими условиями. Вызовом для компании стали сжатые сроки мобилизации в связи с предстоящим паводком: несмотря на это, химиче-

ские реагенты прошли полный цикл проверки качества, заказчику был представлен оптимальный продукт. Строительство скважины прошло в штатном режиме, без аварий и задержек по срокам.



Максим Филатов, начальник отдела продаж и маркетинга БЕ «БРТ» ГК «Миррико»:

— Раствор на водной основе Well Slide, безусловно, лучше прежнего на углеводородной основе. Его экологичность объясняется отсутствием дизельного топлива, что исключает испарения в атмосферу и сброс загрязненного шлама при прохождении этапа очистки. Продукт также безвреден для людей, которые с ним взаимодействуют. Дешевизна раствора

тоже связана с его составом: Well Slide изготовлен на воде, мы добавляем только ингибирующие добавки собственного производства, которые способствуют более эффективному контакту с активными глинами (делают их инертными). Таким образом, переход на объекте заказчика на новый раствор несет только плюсы.

Состав для ликвидации поглощений QuickStone ГК «Миррико» был внедрен на объекте НОВАТЭК

Заказчик принял решение поменять подрядчика на объекте бурения АО «Арктикгаз», поскольку прежние методы ликвидации (с помощью кольматантов и установок цементных мостов) не привели к результату.

Опыт, накопленный сотрудниками компании «Миррико» по данной проблематике в регионе ЯНАО, знание баротермального режима по Ачимовским пластам, быстрая мобилизация до объекта и качество продукта привели к положительным результатам ОПИ. Специалисты БЕ «Буровые рас-

творы и технологии» (БЕ «БРТ») за короткие сроки выполнили операцию по ликвидации катастрофического поглощения на глубине 3630 метров.



Дмитрий Бураков, руководитель группы ликвидации поглощений при бурении БЕ «БРТ» ГК «Миррико»:

— Состав для ликвидации поглощений QuickStone является не только эффективным, но и безопасным для окружающей среды и людей, которые с ним работают. Кислоторастворимый про-

дукт соответствует 4 классу опасности и не оказывает никакого влияния на коллекторские свойства пластов, так как легко удаляется соляной кислотой.



Максим Филатов, начальник отдела продаж и маркетинга БЕ «БРТ» ГК «Миррико»:

— Поглощение бурового раствора неизбежно приводит к существенной потере средств, времени и сопутствующим рискам. На ликвидацию осложнения у нефтесервисных компаний в данном регионе уходит от двух до трех недель. Транспортировка персонала и материалов ГК «Миррико» на объект АО «Арктикгаз» прошла в течение одних суток авиаперевозкой из-за отсутствия дорог до объекта работ. Установка технологии QuickStone производилась через долото, что позволило исключить

потери времени на спуско-подъемные операции и дало возможность возобновления бурения после набора прочности состава (около трех часов). В дальнейшем при совместной работе с заказчиком мы видим возможности для оптимизации результата. Заблаговременная мобилизация и согласование планов работ с научно-техническим центром компании «НОВАТЭК» позволит сократить время на ликвидацию осложнения до 12 часов.

Рекорды бурения. БЕ «БРТ» подвела итоги достижений за 2021 год

Стремление к технологическому совершенству — один из ключевых параметров стратегии ГК «Миррико». Представители бизнес-единицы «Буровые растворы и технологии» ежегодно подводят итоги прошедшего года. Расскажем о главных достижениях 2021 года.

Задача: строительство горизонтальных скважин с отходом свыше 3000 м от устья.

Применяемый продукт: полиакриловые ингибиторы

Задача: строительство горизонтальных участков под спуск хвостовиков

Применяемый продукт: высокоэффективная смазка Биолуб Green



Задача: строительство одной из самых глубоких разведочных скважин

Применяемый продукт: Well-Amin

Достижение: сокращение срока строительства относительно регламента для 208 построенных скважин

Основная часть отхода была сформирована стволом скважины под спуск транспортных колонн (ОК-178мм) на глубину свыше 4000 м. Открытый ствол перед спуском обсадных колонн подобных скважин может достигать 2900 м с выходом на зенитный угол 90 градусов с целью дальнейшего бурения по горизонту. С инженерной точки зрения обеспечить стабильность стволов подобной конструкции могут только высокоингибированные буровые растворы. Тем интереснее тот факт, что достичь подобного результата получилось без применения самого распространенного и известного ингибитора глин — калийной и натриевой солей. Высокая эффективность применяемых в компании полиакриловых ингибиторов позволяет по-новому взглянуть на привычные методики строительства скважин в Западной Сибири. Преимущества данной технологии: простота эксплуатации, дешевизна, экологичность.

Уменьшение нагрузки на бурильные трубы снижает вероятность аварийности и продлевает ресурс «жизни» бурового оборудования. Кроме того, возможно планирование и осуществление строительства горизонтальных интервалов в продуктивных пластах с большей протяженностью открытого ствола, что потенциально увеличит коммерческую эффективность. В 2021 году за счет использования высокоэффективной смазки на 40% были снижены крутящие моменты, на 20% — вес инструмента.

Данная технология получила широкое распространение при бурении горизонтальных скважин Западной Сибири, Волго-Уральского округа, а также нашла применение при операциях в ГРП, где периодически возникают проблемы с высокими весами. Технология повышает возможности бурения осложненных, протяженных скважин и снижает себестоимость по сравнению с использованием типовых смазок: меньше износ и реже слом инструмента.

Строительство ведется в Волго-Уральском округе. Благодаря использованию высокоингибированного раствора Well-Amin строительство движется без аварий.

Несмотря на отклонения по профилю скважины более чем на 14 градусов, компетенции и технологии ГК «Миррико» позволили их нивелировать. Благодаря использованию данного раствора заказчик получает доступ к реализации амбициозных проектов, бурение которых ранее даже не представлялось возможным по причине сложных геологических условий.

В 2021 году самый короткий срок строительства наклонно-направленной скважины составил 6,31 суток, для горизонтальной скважины — 13,1 суток. Опережение относительно регламента для горизонтальных скважин достигало 4 суток, для наклонно-направленных — до 7,5 суток.

Данные результаты стали возможными благодаря совместной работе с инженерными центрами заказчиков и смежными подрядными организациями.

на 40% —
снижение крутящих моментов

на 20% —
снижение веса инструмента благодаря применению смазки Биолуб Green

208

скважин, построенных в 2021 году с применением реагентов БЕ «БРТ», были сданы в эксплуатацию раньше срока регламента

6,31 суток

самый короткий срок строительства наклонно-направленной скважины

13,1 суток

самый короткий срок строительства горизонтальной скважины



Платформе Chemexsol исполнилось два года: история от первого лица

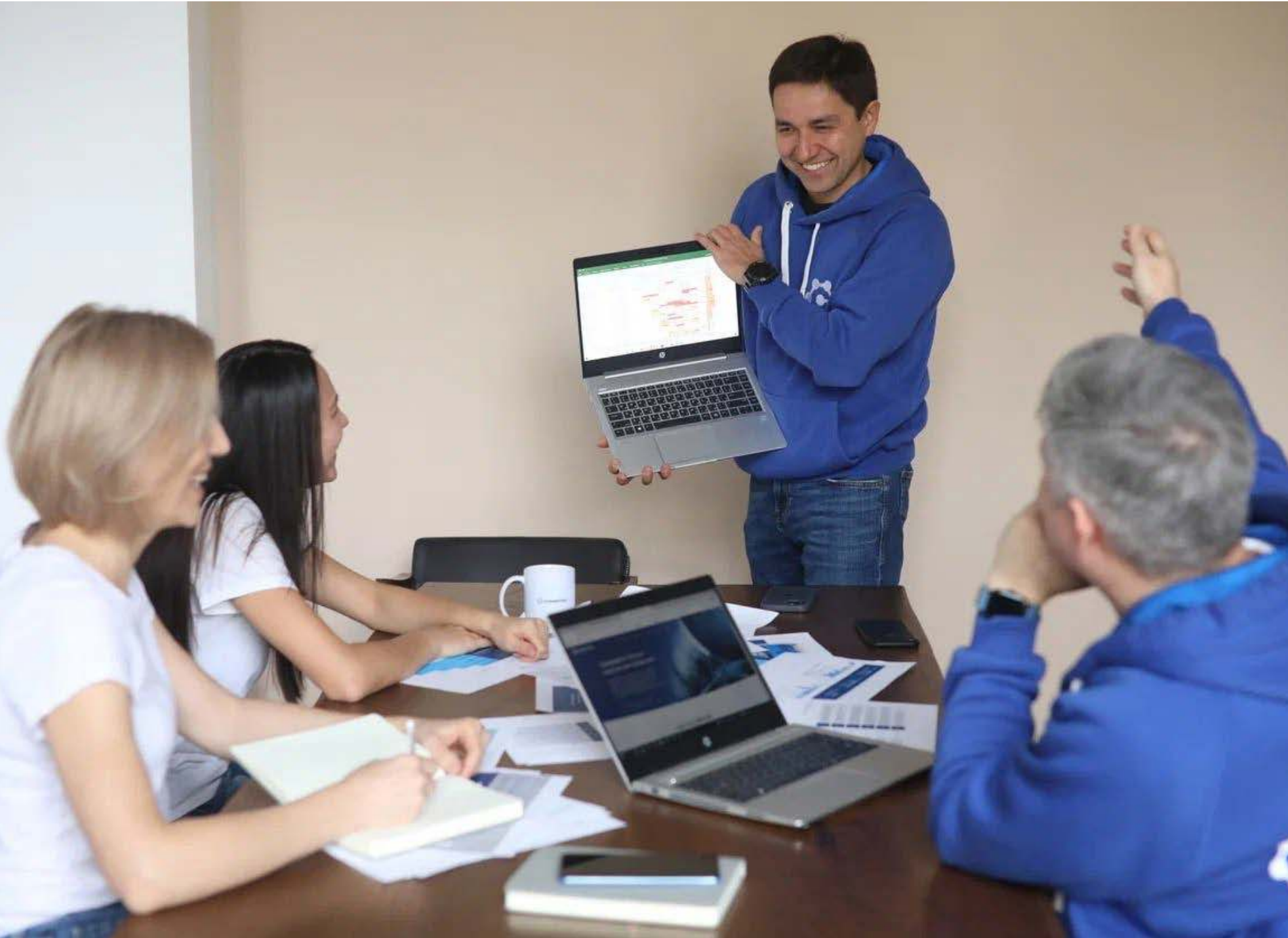
О том, какую эволюцию за это время прошла цифровая платформа рассказывает Рустам Саттаров, руководитель проекта Chemexsol.

Справка:

Chemexsol — платформа для сделок в области химических решений для нефтегазовой и добывающих отраслей с возможностью в режиме онлайн подбирать товар и разместить заказ на его производство и поставку.



chemexsol.ru



Изначально платформа Chemexsol была создана как система сбора цепочек производственных поставок. Но на первых этапах работы с рынком нужен был только один кусочек из всей цепочки заказа: поставка сырьевого компонента от продавца до конечного покупателя и небольшая история про логистику, то есть создание маркетплейса на основе механики заказ-нарядов.

Параллельно мы запустили аналитическую работу для оптимизации выполнения заказа и поставки как самостоятельных процессов: сбор данных в прайс-листе, сбор информации для создания заявки в каталоге, отслеживание статусов исполнения заказа. Доставка товара поставщиком и самовывоз требовали разных этапов выполнения. За ноябрь-декабрь 2019 года всё описали, а в феврале 2020

года запустили обновленную самостоятельную механику заказов.

Была гипотеза: поставщики будут ответственно относиться к размещению прайс-листа. В реальности информация о цене менялась и размещалась без подтверждения наличия товара, мониторинг заказов не проводился. Тогда мы добавили к цепочке процесса новый инструмент: покупатель размещает заявку, поставщик должен подтвердить выполнение заказа. В тот момент мы разграничили срочность заказов.

«Срочно» — тогда поставка сразу принимается в работу, «Нет» — есть время на подтверждение. Данный процесс потребовал адаптации прайс-листов. Следующий этап обновления — учет кратности поставок в зависимости от тары. Появилось много запросов

от пользователей, что товар не может быть поставлен в том или ином объеме. Подобная ситуация возникает, если поставщик указывает цену с учетом заказа полной погрузки, а покупателю нужен небольшой объем. Мы переписали механику заказа и прайс-листы, где поставщик детально прописывал способы доставки, объем тары и правила перевозки, с которыми он работает.

В сделках платформа Chemexsol выступала агентом покупателя и действовала от его имени и за его счет. Такая схема не позволила нам быть полноправной стороной в заказе. Платформа не могла самостоятельно выставлять штрафы сторонам за невыполнение условий заказа, вести документооборот. Обновление юридической схемы дало возможность Chemexsol выступать агентом по-

купателя, действующим за его счет, но от своего имени — третьим игроком в сделке. Новый функционал создал большую нагрузку на наш бэк-офис, работу которого мы сейчас упрощаем за счет автоматизации.

В 2020 году запустили крупный функционал

Летом 2020 года на платформе появилась услуга доставки по гарантированным ценам. Если раньше доставка осуществлялась поставщиком или самовывозом, то сейчас ООО «СПЭР» (юридическое наименование



платформы Chemexsol) выступает в роли логиста. У нас есть актуальные цены на популярные маршруты: мы обозначаем фиксированную сумму, а покупатель сразу получает итоговую стоимость товара в своем городе.

В этот период мы начали прорабатывать варианты отсрочки. При запуске у нас была четкая установка — оплата заказа в течение 30 дней. В процессе эксплуатации выяснилось — пользователям неудобно. Индивидуальные условия поставок выгодны каждой стороне. Сначала мы протестировали вариант оплаты доставки по факту, потом добавили предоплату и 60-90 дней отсрочки. Несколько дней назад внедрили деление на каждые 15 дней.

В конце 2020 года добавили функционал «Прогноз спроса». Не каждый поставщик может предоставить офертные цены покупателю. Сейчас на платформе работает промежуточный инструмент: покупатели размещают запрос, а поставщик, видя весь перечень объемов, выбирает наиболее подходящий регион.

Платформа Chemexsol сегодня: действующий функционал и индивидуальный способ работы с каждым пользователем.

Число пользователей увеличивается ежемесячно. Это обусловлено тем, что платформа постоянно обновляет

внутренние процессы. Мы анализируем поведение участников с помощью инструментов анализа пользовательского поведения, опросов и обратной связи. Мы предлагаем наиболее интересные сервисы с учетом особенностей бизнес-процессов. Так, на платформе появились инструменты, которые расширяют функционал изначально запущенного маркетплейса: запрос быстрых цен, факторинг (финансирование) и процессинг (сопровождение сделок).

Например, инструмент запроса цен помогает покупателю сформировать реальную картину рынка: оптимизирует процесс поиска поставщика для удовлетворения спроса. На платформе покупатель создает запрос быстрых цен и получает моментальный ответ от реальных поставщиков. А при недостатке сырья и отсутствии времени на ожидание можно воспользоваться маркетплейсом. Посмотреть наличие товара у поставщика и выбрать продукт по заявленной цене, при дефиците — зарезервировать.

В 2021 году мы провели тестирование Customer Development, которое показало, что каждому потребителю нужен свой уникальный набор более мелких сервисов. Здесь мы запустили функционал запроса цен: отойти от основной концепции и перейти к индивидуальным предложениям от поставщиков. Параллельно запустили

дополнительную рекламу: пригласили метрики и появились новые пользователи.

В сентябре 2021 года проект Chemexsol был выбран победителем в номинации «Лучшее решение для нефтегазовой отрасли с использованием новых коммуникационных интернет-технологий» на XII конкурсе «Лучшие цифровые решения для нефтегазовой отрасли» в рамках форума «Smart Oil & Gas».

Планы на будущее

Мы планируем расширение числа сервисов, уже запустили работу с зарубежными рынками (импорт и экспорт). Также в планах охватить все регионы России. У нас есть понимание, как изменить продукт и сделать его более комфортным для пользователей. Проводим планомерную работу.

Наша цель сегодня — переехать на новую архитектуру и закрепиться на ней. Мы используем только необходимые части из основной цепочки осуществления заказа, видоизменяем их согласно требованиям рынка, строим максимально подходящий и необходимый функционал с учетом будущих изменений. Новая архитек-

тура позволит быстрее запускать сервисы на платформе и оперативно реагировать на изменения.

Рассматриваем возможность перехода с коммисионной на подписочную модель. По подписке пользователям будут доступны разные сервисы, что сделает работу платформы более доступной и позволит каждому участнику выбрать оптимальный набор сервисов. Планируем внедрение новых услуг: сопровождение договорной работы; тендеры с химической направленностью; заказ услуг производства смесевых продуктов; конструкторы рецептур, которые позволяют накапливать технологические знания в одном инструменте. Планомерно наполняем платформу инструментами для удобной и универсальной работы с химией: чтобы пользователь мог выбирать аналоги, собирать, закупать, узнавать и накапливать данные в одном месте.

Таким образом, мы развиваем разные микро-сервисы, чтобы научить пользователей работать в онлайн-формате, а в будущем автоматизируем процесс производственной цепочки для получения готового товара. За 2 года мы поняли, что не надо строить всю систему сразу и предлагать ее рынку. Наша концепция сегодня — развитие системы от малой к большой.

Chemexsol в цифрах:

2124

заказов за 2021 год на сумму 2,28 млрд руб.

4141

заказов за 2 года на общую сумму 3,62 млрд руб.

489

зарегистрированных компаний

146

точек присутствия на карте России

ГК «Миррико» снижает экологическую нагрузку на водоемы Кузбасса: технология динамического осветления Dyclar внедрена на шахте «Алардинская»

В рамках празднования 300-летия образования Кузбасса прошло торжественное открытие очистных сооружений шахтных, производственных и ливневых вод после реконструкции на шахте «Алардинская» — новокузнецкой площадке Распадской угольной компании. На объекте внедрена инновационная технология динамического осветления Dyclar, запатентованная ГК «Миррико».

«На шахте «Алардинская» стояла задача по увеличению производительности очистных сооружений в условиях ограниченных площади и высоты существующего здания насосно-фильтровальной станции. ГК «Миррико» разработала проектную документацию на базе технологии Dyclar. Были получены необходимые согласования на техническое перевооружение очистных сооружений. «Миррико» выполнила поставку основного оборудования: реакторов хлопьеобразования диаметром 3,4 м; динамических осветлителей диаметром 3 м и реактнного хозяйства», — рассказал руководитель направления «Уголь» Ильдар Гайнуллин.

Представители Дивизиона «Водные технологии и сервис» (ГК «Миррико») выполнили проектирование, поставку оборудования для очистных сооружений, шеф-монтажные, пуско-наладочные работы и комплексное опробование в количестве 72 часов с проектным расходом 830 м³/ч подаваемой воды на очистку. После обработки на динамических осветлителях Dyclar очищенная от механических и коллоидных примесей вода подается на обеззараживание и далее направляется в резервуар чистой воды. Часть очищенной воды

используется для нужд шахты. Оставшаяся вода, соответствующая требованиям сброса сточных вод в объекты рыбо-хозяйственного значения, поступает в реку Аларда.

В результате реконструкции очистных сооружений шахты «Алардинская» в два раза увеличилась производительность насосно-фильтровальной станции и повысилась эффективность очистки воды.

Ранее, в конце 2020 года, уже были запущены очистные сооружения карьерных вод участков Юго-Восточный Кирбинский и Северо-Западный Кирбинский Бейского каменноугольного месторождения.



На официальном открытии очистных сооружений присутствовали заместитель губернатора Кузбасса Андрей Панов, директор шахты «Алардинская» Сергей Беликов, технический директор ООО «РУК» Сергей Ширяев и др. Помимо руководства компании и первых лиц региона в мероприятии приняли участие и представители ГК «Миррико»: ведущий специалист направления «Уголь» Никита Гусев и руководитель направления «Уголь» Ильдар Гайнуллин, который выступил с докладом на тему «Опыт применения технологии Dyclar для очистки сточных вод угледобывающих предприятий».

Полученное качество осветленной воды с содержанием взвешенных веществ ниже нормативного значения ПДК на объекте составило менее 3 мг/л. В ближайшее время планируется запуск сооружений доочист-

ки шахтных вод на базе технологии Dyclar шахты «Чертинская-Коксовая» ООО «ММК-Уголь».



Технология Dyclar ГК «Миррико» для очистки шахтных вод внедрена на втором объекте ООО «ММК-Уголь»

Схема очистки шахтных вод на объекте ООО «ММК-Уголь», которая представляет собой отстойники с фильтрующей дамбой, не обеспечивала необходимую степень очистки воды до требуемых показателей для сброса в реку Черта. Заказчику требовалась установка системы доочистки воды. На основе технологии динамического осветления Dyclar, запатентованной ГК «Миррико», запущена первая очередь сооружений доочистки сточных вод на объекте ООО «ММК-Уголь» — шахте «Чертинская-Коксовая».



В ГК «Миррико» внимательно относятся к технологическим процессам очистки воды. Ее качество отражается как на работе металлургических, горнодобывающих и других предприятий (снижает эксплуатационные расходы и повышает эффективность процессов), так и на рациональном использовании водных ресурсов.





Ильдар Гайнуллин, руководитель направления «Уголь» ГК «Миррико»:

— В рамках проекта инженеры компании «Миррико» разработали технологическую схему, которая позволила снизить объем взвешенных веществ на 98% и добиться нормативных показателей для сброса очищенной воды в открытый водоем. Были установлены 4 динамических осветлительных фильтра Dyclar общей производительностью 473 м³/ч и диаметрами 3,4 м, и 2 реактора хлопьеобразования. Стоит отметить, что вся технологическая цепочка Dyclar российского производства, что обеспечивает бесперебойные поставки и автономность от зарубежных производителей компонентов.

Таким образом, в циркуляционную систему шахты «Чертинская-Коксовая» возвращается часть очищенной сточной воды для рационального использования. Оставшийся объем воды, который соответствует нормативам рыбо-хозяйственного назначения, подлежит сбросу в реку Черта. Внедрение технологии динамического осветления Dyclar позволяет минимизировать влияние технологических и производственных процессов ООО «ММК-Уголь» на окружающую среду.

Команда выполнила шеф-монтажные и пуско-наладочные рабо-



Владимир Харченко, директор ООО «ММК-Уголь»:

— Ранее технология динамического осветления Dyclar эффективно себя показала на шахте «Костромовская». Поэтому мы приняли решение продолжить ее применение на другом объекте ООО «ММК-Уголь» — на шахте «Чертинская-Коксовая». На сегодняшний день это первый этап строительства. Второй мы планируем осуществить в 2023 году. По итогам модернизации очистных сооружений мы ожидаем сокращения выбросов вредных веществ в окружающую среду.

По итогам проведенных работ на шахте «Чертинская-Коксовая» показатели качества очистки воды по основным загрязняющим веществам соответствуют требованиям, установленным в техническом задании. Первый этап завершен согласно намеченным срокам. В дальнейшем планируем сотрудничество с компанией «ММК-Уголь» в части увеличения производительности очистных сооружений на шахте «Костромовская», а также на шахте «Чертинская-Коксовая» в два этапа с использованием технологии Dyclar.



Ильдар Гайнуллин, руководитель направления «Уголь», на открытии очистных сооружений

Открытие нового производства в ГК «Миррико» в период закрытых границ

Несмотря на непростое время, ГК «Миррико» активно работает и развивается. К счастью, нестабильная ситуация, происходящая во всем мире, не стала препятствием для развития и достижения новых высот компании. Так, в период закрытых границ в компании было осуществлено открытие нового участка производства активных основ. «HiT-синтезы» (High Temperature синтезы) — это новый производственный проект по созданию линейки продуктов на основе высокотемпературных синтезов. Проект реализован на площади завода ГК «Миррико» — ООО «ОПУ-30», который предполагает синтез реагентов в объеме 5 тысяч тонн в год.

Предпосылки к строительству нового производства

Помимо собственного базового актива в городе Альметьевск, ГК «Миррико» имеет производственные площадки на аутсорсинге. Перед компанией всегда стояла цель повысить эффективность производства, что позволило бы снизить зависимость от сторонних импортных и отечественных поставщиков, а, следовательно, увеличить скорость поставок, а также самостоятельно контролировать качество выпускаемой продукции. В связи с пандемией 2019 года — закрытием границ и некоторых бизнесов — вопрос собственного производства стал еще более актуален. В этом же году командой отдела проектирования и развития производственных активов началась подготовка технико-экономического обоснования проекта, в том числе были разработаны основные технические решения и рассчитан объем капитальных вложений. В 2020 году проект был согласован правлением компании, после чего началась работа по его реализации.

Этапы реализации проекта «HiT-синтезы»

Первая стадия заключалась в разработке технического задания на проектирование и подборе проектной организации. Далее следовала разработка самого проекта, в рамках которой стояла задача создания сложной технологической схемы для синтеза 12 различных продуктов.

Далее приступили к покупке и установке оборудования. Именно этот пункт стал вызовом с точки зрения финансов и времени. Во-первых, требовались оборудование и материалы, имеющие долгий срок поставки: реакторы, импортный термомасляный котел, обеспечивающий температуру более 270 градусов, теплообменники, промежуточные емкости, трубопроводы и запорная арматура. Во-вторых, в конце 2020 года на рынке металлов произошел резкий скачок цен на 80%, не имеющий аналогов за последние 40 лет. Поскольку для проекта «HiT-синтезы» ключевой статьей затрат предполагалось оборудование

и строительные конструкции из металла, возникла угроза реализации проекта в установленном бюджете в 2021 году. Однако, благодаря слаженной работе команды, своевременно принятому инвестиционному решению и внесению рациональных поправок в график проекта, удалось избежать дополнительных затрат.

Следующим этапом реализации проекта были строительно-монтажные работы, которые требовали нестандартных решений ввиду работы в стесненных условиях. Так, для установки двух габаритных реакторов смещения объемами 10 и 16 м³ частично демонтировали существующие пролеты здания и кровлю.

Тестовое производство стало завершающим этапом в реализации проекта «HiT-синтезы». Были наработаны опытные партии продуктов с различными технологическими процессами производства. Начали с производства компонента противозносной присадки для дизельных топлив и завершили вязкоупругими ПАВами. Результаты производства опытных партий подтвердили способность установки синтезировать все 12 продуктов из заявленных в проекте. Это означало достижение ключевой цели проекта — сконцентрировать на собственном производстве все продукты из портфеля компании, получаемые методом высокотемпературных синтезов.

Участие государства в реализации проекта «HiT-синтезы»

Начиная с середины 2020 года велась активная работа с Инвестиционно-венчурным фондом Республики Татарстан (далее ИВФ РТ) по привлечению льготного займа под проект «HiT-синтезы».

О вопросах, связанных с инвестициями в данный проект, нам рассказала руководитель направления по взаимодействию с государственными органами власти ГК «Миррико» Алина Файзуллина:



Алина Файзуллина, руководитель направления по взаимодействию с государственными органами власти ГК «Миррико»:

— Установленная стоимость проекта составляла более 75 миллионов рублей. Реализация шла поэтапно за собственные средства, параллельно мы прорабатывали возможность получения заемного финансирования от Инвестиционно-венчурного фонда Республики

Татарстан. Поскольку проект напрямую связан с импортозамещением и, соответственно, отвечает государственными ориентирам, фонд выделил нам целевые средства под проект. Мы выражаем благодарность Республике Татарстан за такую поддержку.

Также был внедрен новый инструмент для управлению стоимостью проектов на всех этапах их жизнедеятельности.

Резюмируя вышесказанное о проекте, реализация которого длилась в течение 18 месяцев, невозможно не

отметить его уникальность и масштабность, а также сложную работу команды проекта.



Ильдар Латыпов, руководитель проекта «HiT-синтезы»:

— Стоит отметить эффективность подхода стоимостного инжиниринга, который мы внедрили на уровне корпоративного центра и применили для оценки проекта впервые в истории ГК «Миррико». Данная методика подразумевает оценку зрелости проекта, инвестиционных и технологических рисков и стоимость отклонений в случае реализации рисков. Таким образом, на любой случай уже имеется запасной план, а некоторые мероприятия осуществляются

параллельно (например, работа по привлечению внешнего финансирования одновременно с освоением собственного бюджета). По завершению проекта достигли ожидаемого эффекта — экономия от общего бюджета составила более чем 1 млн рублей, что пока вызывает отличный результат команды подготовки проекта.



Олег Михайлов, директор по производству:

— Проект реализован в срок и в соответствии с установленным бюджетом. В настоящее время производственная площадка полностью покрывает потребности бизнес-единиц ГК «Миррико» в продуктах синтеза. Мы гордимся этим кейсом. Теперь мы имеем существенное преимущество по себестоимости и по качеству выпускаемой продукции. Проект позволил сократить время синтеза каждого продукта и увеличил конкурентоспособность нашего

бизнеса. Опытная команда проекта и департамента по производству, современные методы оценки стоимости проекта, своевременно принятое решение и грамотный риск-менеджмент — основные факторы, позволившие компании реализовать крупный амбициозный проект развития производства в сложный и нестабильный период коронавирусных ограничений и высокой волатильности цен на мировых рынках металла.



Производственный участок «HiT-синтезы» в цифрах:

июнь 2020

дата начала строительства

16 позиций

ассортимент производимой продукции

18 месяцев

срок реализации

270 °C

максимально возможная температура производства синтезов

75 млн руб.

финансирование проекта

5 тыс. тонн в год

производительность нового участка

Справка:

ООО «ОПУ-30» — завод ГК «Миррико» по производству химической и нефтехимической продукции в городе Альметьевске, РТ. Ассортимент выпускаемых реагентов: химия для бурения, добычи, транспортировки, подготовки нефти, защиты оборудования, обработки оборотной воды и др.

На заводе действуют сертификаты:

ISO 9001:2008 — Система менеджмента качества;

ISO 14001:2015 — Система экологического менеджмента;

OHSAS 18001:2007 — Система менеджмента охраны здоровья и обеспечения безопасности труда.

Спортсмены ГК «Миррико» приняли участие в ультрамарафоне Elton Ultra

В ГК «Миррико» на протяжении многих лет реализуется корпоративная программа поддержки массового спорта, физической культуры и здорового образа жизни. Компания всегда позитивно настроена к любым спортивным соревнованиям и ежегодно принимает участие во многих российских и международных турнирах. 21-22 августа спортсмены ГК «Миррико» приняли участие в единственном в России ультрамарафоне в зоне полупустыни Elton Ultra.

За пятилетнюю историю существования марафона Elton Ultra компания «Миррико» ежегодно принимает участие с 2019 года.

В марафоне этого года в командой и индивидуальной дистанции традиционно приняли участие генеральный директор Игорь Малыхин, друг компании Тимур Багаутдинов, директор департамента обеспечения безопасности Александр Рыбаков. Также на трассу впервые вышла ведущий геолог Наталья Кузьмина.

Elton Ultra-2021 — уникальное событие, в котором переплелись марафонский бег, музыка, красочное шоу, виртуальная реальность и обычная жизнь. «Праздник, фестиваль спорта и музыки очень понравился, зарядил положительными эмоциями. Это действительно уникальное событие в особом месте. Место силы природы и проверки себя на «прочность» длинной дистанцией и изнуряющей жарой», поделился своими

впечатлениями генеральный директор ГК «Миррико» Игорь Малыхин.

Несмотря на то, что в этом году команда ГК «Миррико» заняла четвертое место, мы уверены, что в следующий раз, при знании всех подводных камней марафона, призовое место будет за нами. «Другими словами, Эльтон нам еще покорится. Результат этого года подстегивает нас добиваться большего в следующем», резюмировал Игорь Малыхин.

Справка:

Марафон пустынных степей, Elton Ultra-Trail — российский ультрамарафон в дисциплине трейлраннинг, проходящий ежегодно в Волгоградской области около озера Эльтон. Марафон был учрежден в 2014 году. До 2021 года ультрамарафон проводился в мае, а с 2021 был перенесен на август. Изменение даты старта связано с желанием организаторов не навредить экологии Эльтона: в период весенних месяцев степь цветёт и всё живое пробуждается к жизни. В соревновании участвуют до 300 человек (до 220 на первой дистанции и до 80 на второй), вне зависимости от гражданства и места проживания.



В этом году на дистанциях Elton Ultra вокруг соленого озера Волгоградской области под изнурительно палящим солнцем при 45-градусной жаре бежало почти 1500 спортсменов из России, Мексики, Германии, Эстонии, Азербайджана и Белоруссии.

Маршрут марафона проложен в уникальном природном месте. В Приэльтоне обитают исчезающие виды животных, а само озеро не просто красивое, но обладает лечебными свойствами.