



МОЛОДАЯ КОМПАНИЯ С БОГАТОЙ ИСТОРИЕЙ: 10 ЛЕТ «НТ-СЕРВИС»



В 2015 году компания «Новые Технологии — сервис» отмечает десятилетие. За эти годы сотрудники компании пережили много знаковых событий. И каждый полученный опыт, даже негативный, закалял компанию на ее пути к своим целям. Сегодня ООО «Новые Технологии — сервис» (сокращенно «НТ-Сервис») представляет собой квалифицированную команду с серьезным подходом к работе и заслуженной репутацией профессионалов рынка супервайзинга. 10 лет — хороший повод подвести итоги и поставить перед собой новые цели.

Первые шаги

Компания была официально зарегистрирована 9 марта 2005 года в Самаре. Первыми услугами, которые молодой коллектив предложил нефтедобывающим компаниям, были индикаторные исследования и сервис по повышению нефтеотдачи пластов химическими методами. Со своим предложением компания обратилась к нефтяникам Самарской, Оренбургской областей и Ямало-Ненецкого автономного округа. Как это часто бывает у новичков, первые шаги не принесли желаемого результата — контракт на промысловые исследования с помощью индикаторов удалось заключить только с компанией ОАО «Самаранефтегаз» и ОАО «Оренбургнефть» дала согласие на проведение пилотных работ по повышению нефтеотдачи. Длившийся же пять месяцев тендер в компании «Сибнефть» (г. Ноябрьск) был проигран.

Однако впоследствии это поражение обернулось достижением. За время проведения тендера сотрудники ОАО «Сибнефть» постоянно консультировались со специалистами

«НТ-Сервис» по вопросам, связанным с подбором лучших технологий, формированием требований к подрядчикам. Между компаниями появилось доверие, и, несмотря на поражение в тендере, ОАО «Сибнефть» предложила ООО «НТ-Сервис» организовать службу независимого супервайзинга технологий повышения нефтеотдачи пластов. Предложение было воспринято с энтузиазмом, и уже в июле 2006 года в городах Ноябрьск и Муравленко начало работать первое региональное представительство.

Этот проект предопределил не только будущий перечень услуг компании. Благодаря работе с ОАО «Сибнефть» сформировалась одна из главных отличительных черт компании, ставшая впоследствии стандартом ее работы. Контролируя подрядчиков на месторождениях ОАО «Сибнефть», ООО «НТ-Сервис» столкнулось с проблемой низкой квалификации сотрудников работавших там сервисных компаний. Подводить «Сибнефть» не хотелось, и на одном из первых совещаний с заказчиком было принято решение, что ООО «НТ-

Сервис» выйдет за рамки формальных требований, изложенных в договоре по супервайзингу. Помимо надзора за работой сервисников, помимо фиксации нарушений, ООО «НТ-Сервис» взяло на себя элементы управления работой полевых бригад. Пришлось на месте обучать людей и иногда корректировать применявшиеся технологии.

Сформированный подход, включающий личную ответственность за конечный результат и готовность выкладываться более чем на 100%, был по достоинству оценен новыми заказчиками. Направление супервайзинга расширилось, ставясь профилирующим для компании. В 2007 году был подписан контракт на супервайзинг бурения с нефтедобывающими предприятиями ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз» и ОАО «Самара-Нафта».

Затем был основан новый сегмент — супервайзинг капитального и текущего ремонта скважин (первый заказчик — ОАО «Оренбургнефть»). В том же году начал действовать супервайзинг гидроразрыва пласта (ЗАО «ЛУКОЙЛ — Западная Сибирь»).

Параллельно все больше заказов поступало на индикаторные исследования, также остающиеся в портфеле услуг ООО «НТ-Сервис». К работам, проведенным во второй половине 2007 года по заказам ОАО «Сибнефть-Ноябрьскнефтегаз» и ОАО «Оренбургнефть», в 2008 году добавились исследования в СП «Ваньеганнефть» и в ОАО «ТНК-Нягань».

Гордость ООО «НТ-Сервис»

Из списка достижений всегда не просто выделить одно самое главное. Ведь каждый удачный проект является шагом на пути к еще большему успеху. Однако есть несколько контрактов, которые представляются наиболее знаковыми для деятельности компании.

Так, например, на третьем году своего существования «НТ-Сервис» в партнерстве с Самарским государственным университетом разработал уникальную методику определения индикаторов, неизвестную прежде в России. С этой методикой компания приняла участие в тендере 2007 года, которым руководил концерн Shell (акционер нефтегазовой компании Sakhalin Energy, добывающей нефть на северо-восточном шельфе острова Сахалин). Перед концерном Shell тогда стояла непростая задача — выбрать крупнейшую международную компанию Трасегсо, специализирующуюся на индикаторных исследованиях, или привлечь российского подрядчика, увеличив тем самым долю российского содержания в закупках (величина, регулируемая условиями Соглашения о разделе продукции). Выбор в пользу российской компании для Shell был сопряжен с риском. Предстояло не только найти компанию, владеющую технологией обнаружения индикаторов на лучшем мировом уровне, но и заключить с ней контракт на девять лет, выражая уверенность, что подрядчик не прекратит свою деятельность за это время. «НТ-Сервис» выиграл тендер, полностью удовлетворив требованиям Shell. В результате заключенный контракт стал самым долгосрочным в портфеле компании — его действие истекает в 2016 году. За прошедшие годы заказчик ни разу не пожалел о сделанном выборе.

Также весьма показательной является победа «НТ-Сервис» в тендере по супервайзингу бурения одной разведочной и шести эксплуатационных скважин на шельфе Каспийского моря. Заказчиком выступил «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть». Это был первый случай, когда нефтяная компания ЛУКОЙЛ решила привлечь российских супервайзеров вме-

сто иностранных экспертов. Понимая, что данный проект положительно скажется на репутации компании, «НТ-Сервис» приложил большие усилия, чтобы победить в тендере. Поставив перед собой цель — приобрести опыт бурения на шельфе, — компания открывала для себя перспективный рынок. И эта цель была достигнута. Работа на морской ледостойкой стационарной платформе в зимнее время в условиях сильных ветров и активного движения льдов по морю стала вызовом, с которым достойно справились специалисты «НТ-Сервиса».

Выход с услугой супервайзинга КРС на территорию Республики Сербия в 2011 году стал также первым и крайне интересным опытом работы в дальнем зарубежье.

Кроме того, гордость вызывает работа ООО «НТ-Сервис» на месторождениях Мессояхской группы в ЯНОА — самых северных из известных месторождений в России. Проект паритетно контролируют ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «Газпром нефть». Уникальные климатические и геологические условия данных месторождений осложняют работу и повышают требования заказчика к профессиональному уровню подрядчика. Месторождения состоят из более 40 пластов, в которых на разных глубинах находится нефть с различными свойствами. Проект реализуется в районе Крайнего Севера с повышенной нормой осадков, в зоне вечной мерзлоты.

В результате слаженной работы подрядчиков, при участии компании ООО «НТ-Сервис» были получены следующие показатели прироста эффективности строительства скважин (ГРП): уменьшение непроизводительного времени в процессе бурения скважин с 20,6% в 2011 году до 16% в 2013 году от общего времени бурения, уменьшение за тот же период среднего времени бурения скважины со 110 суток до 52 суток, среднего времени испытания объекта с 24,5 суток до 13,2 суток, увеличение в 2013 году средней механической скорости на 37% по отношению к предыдущему году.

«НТ-Сервис» сегодня и в будущем

Что можно написать в графе «Итого»? За десять лет сотрудниками «НТ-Сервис» были проведены 8557 операций по технологиям повышения нефтеотдачи и 8221 операция по гидроразрыву пластов, выполнены капитальный и плановый ремонты 14774 скважин, с участием супервайзеров по бурению была построена 3131 скважина. Накопленный опыт работы «НТ-Сервис» со всеми крупнейшими нефтяными компаниями России — хорошее подспорье в движении к новым целям!

Вот как комментирует планы ООО «НТ-Сервис» директор компании Макаров Ю.В.:

«Сервисный рынок в нашей стране стремительно меняется. Формируются новые отраслевые стандарты, вносятся изменения в порядок отношений между заказчиками и подрядчиками, развивается конкуренция. Перед обновленной за последний год командой «НТ-Сервис» сегодня стоят новые вызовы. В планах текущего года намечено провести анализ рынка за рубежом, в частности на территории стран, где работают российские нефтегазодобывающие компании. Также прорабатываются другие виды услуг, в которых ООО «НТ-Сервис» может развиваться и начать оказывать качественные услуги заказчикам.

Удерживать лидерские позиции на рынке нелегко. Но отличительные черты «НТ-Сервис» — гибкость, способность формировать стандарты, нацеленность на достижение эффекта для заказчика — помогут нам быть первыми». 