

Курс на снижение энергопотребления и экологичность

Своим видением ситуации на рынке энергооборудования для нефтегазовой отрасли поделились представители компаний-производителей.

– Изменились ли в последние годы требования заказчиков к оборудованию и решениям для нефтегазовой отрасли?

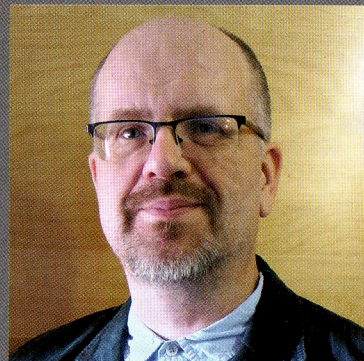
Сергей Водяников, заместитель генерального директора ООО «ТД «БЭМП» СПб»: – Да, изменились, в первую очередь, возросли требования к комплектности поставляемого оборудования, мы это называем оборудованием максимальной заводской готовности. Заказчикам сложно обеспечивать поставщиков на объекте строительства персоналом, техникой и временем для приведения оборудования в рабочее состояние. Возросли требования к качеству покраски, сварки объемных конструкций (блочно-модульных зданий КТП, ЗРУ, мачт, ферм и т.д.). Значительно усилились требования к автоматизации оборудования и инженерных систем.

Александр Гусаров, генеральный директор GazEcos: – В общем, требования остались без изменений, но увеличилась заинтересованность в оборудовании отечественного производства.

Сергей Шамеко, генеральный директор ООО «ТурбоРеф Инжиниринг»: – Действительно, в последнее время наблюдается рост требований заказчиков к решениям и оборудованию для не-



Сергей Водяников



Александр Гусаров



Сергей Шамеко

фтегазовой отрасли. Прежде всего это относится к техническим требованиям на поставку сложного динамического оборудования, включая повышенные требования к качеству поставляемой продукции, срокам изготовления, а также к поставляемой с оборудованием документации.

– **Расскажите о новинках вашей продукции. Какие современные энергетические решения для нефтегазовой отрасли вы предлагаете?**

Сергей Водяников: – Наши новинки – это НКУ «Ольха» на токи 6300 А со степенью секционирования 4b, малогабаритные ячейки КРУ «Клен» 6 (10) кВ шириной 650 мм, сухие трансформаторы ТСЛ в рамках СП с канадской компанией «HPS», ШУОТ R-912.

Александр Гусаров: – Мы предлагаем и продвигаем наше решение УОГ (Установка очистки газа от серы) + ГПУ. Это решение позволяет использовать попутный газ в качестве топлива

для генерации электроэнергии и энергоснабжения объектов нефтепромысла. А ведь попутный нефтяной газ сейчас по-прежнему в большинстве случаев на малых месторождениях утилизируется методом сжигания, размер штрафов при этом растет.

Сергей Шамеко: – Наша компания предлагает комплексные решения в области динамического оборудования, включая модернизацию турбокомпрессорного оборудования (центробежные компрессоры и нагнетатели), поставку турбогазодувок и воздуходувок, а также изготовление и поставку запасных частей к данному оборудованию. Наши решения направлены на снижение энергопотребления турбоагрегатов, повышения их эффективности и надежности установок в целом.

– **Насколько сильно подорожало ваше оборудование на рынке за последние годы? Удастся ли удерживать позиции в конкурентной среде?**

Сергей Водяников: – Оборудование подорожало. На стоимость оборудования российского изготовителя влияет увеличение стоимости импортных материалов и комплектующих. Свою роль играет и увеличение стоимости российских материалов, например электротехнической меди, цена на которую формируется на лондонской бирже металлов LME. Сегодня характерны жесточайшие договоры поставки от основных потребителей нашего оборудования с отсрочкой платежа до 90 дней. Происходит переформатирование рынка энергетического оборудования, к чему придем – увидим.

Александр Гусаров: В нашем сегменте оборудования мы сохраняем цены практически без изменений, и за последние два года цена нашего оборудования увеличилась всего на 15%, а некоторые наименования стали даже дешевле.

Сергей Шамеко: Ежегодно стоимость наших продуктов возрастает от 3 до 7%. Это связано, прежде всего, с повышением стоимости

комплектующих, которые мы используем для своих решений.

– **Какое оборудование, производимое вашим предприятием, находит наибольший спрос у нефтегазодобывающих компаний?**

Сергей Водяников: Оборудование блочно-модульного исполнения КТП 6,10,35кВ; ЗРУ 0.4,6,10,35кВ; НКУ «ОЛЬХА»; ячейки КРУ «Клен».

Александр Гусаров: Наиболее интересным нашим оборудованием для компаний нефтегазового сектора является установка очистки газа (УОГ), хотя первоначально мы разрабатывали ее для биогазового направления. Но экологические тенденции заставляют нефтяников смотреть в сторону технологий, позволяющих использовать ПНГ, а наше решение позволяет это сделать с наилучшими экономическими показателями. И сейчас на рынке в данном сегменте наша разработка является наилучшим предложением по совокупности факторов, таких, как капитальные вложения, операционные затраты на очистку газа и минимизация вредных выбросов в окружающую среду.

Сергей Шамеко: Наибольший спрос находят наши решения, направленные на существенное снижение энергопотребления турбокомпрессорного оборудования, а также успешная замена устаревшего импортного оборудования (зубчатые пары, муфты, подшипники, уплотнения и т.д.) на современное динамическое оборудование отечественного производства.

Подготовила Елена ВОСКНЯН