

# POWER-GEN Russia: стратегический ход в смещенном фокусе

**ЧТО:** Выставка и конференция POWER-GEN Russia и HydroVision Russia.

**ГДЕ:** Москва, «Экспоцентр».

**СОСТОЯЛОСЬ:** 3-5 марта 2015 года.

Выставка и конференция POWER-GEN Russia и HydroVision Russia этого года продемонстрировали смену фокуса мероприятия: более ста экспонентов из шестнадцати стран, топ-делегаты от правительства России, российского и международного бизнес-сообщества обсудили настоящее и будущее глобального энергетического сектора в формате эффективного взаимного диалога, обмена идеями и практиками.

По инициативе организаторов – компании PennWell Corporation – в этом году было изменено название мероприятия: бывшая выставка и конференция Russia Power в этом году прошла под именем POWER-GEN Russia, присоединившись к успешной линейке международных мероприятий под брендом POWER-GEN в новом, более привлекательном статусе. На обновленной платформе POWER-GEN Russia и HydroVision Russia были представлены уникальные глобальные и российские инновации электроэнергетического сектора. Деловая и выставочная программа мероприятий направлена на усиление эффективности применяемых технологий, развитие партнерских отношений и поддержку технической и технологической модернизации энергетического сектора России, в том числе реализации «умных» решений.

– Мы проводим конференции и выставки POWER-GEN по всему миру, – рассказала Хизер Джонстон, директор POWER-GEN Russia, PennWell. – Смена имени – это верный знак того, что наше российское мероприятие развивается и движется вперед. Мы считаем, что это однозначное послание глобальному энергетическому сектору: масштаб и значимость российского мероприятия в полной мере соответствуют нашим крупнейшим событиям – POWER-GEN International и POWER-GEN Europe.

В этот раз стратегическая программа конференции предоставила уникальную возможность поднять наиболее актуальные вопросы и собрать профессиональные мнения как представителей власти, так и российского и международного бизнес-сообщества. Стратегическая часть была посвящена будущему российской электроэнергетики, модернизации действующих станций и перспектив новой модели рынка, вопросам государственного регулирования, инноваций, а также обсуждению роли человеческого фактора в энергетической

промышленности. В рамках технического направления были организованы дискуссии, посвященные методологии, инновациям, эффективности и модернизации турбин, генераторов, а также безопасности гидротехнических сооружений и оборудования, плотин и других конструкций.

Представители Министерства энергетики Российской Федерации, которое традиционно поддерживает POWER-GEN Russia, приняли участие в большей части сессий и панельных дискуссий конференции 2015 года. Алексей Текслер, первый заместитель министра энергетики РФ, посетивший выставку в день открытия, назвал POWER-GEN Russia и HydroVision Russia важными площадками для дискуссий и поиска новых решений лидерами отрасли.

Ежегодно POWER-GEN Russia привлекает экспертов со всего мира. В 2015 году, несмотря на сложившуюся экономическую и геополитическую ситуацию, участие в выставке и конференции приняли более 4000 посетителей из 60 стран, 115 экспонентов, 450 делегатов, 70 спикеров со всего мира и более 100 журналистов. Всего было проведено 27 сессий по 3 направлениям.

## Новые профили отрасли

Какие тенденции в энергетике особенно четко заметны в настоящее время, как сказались сокращения инвестпрограмм энергокомпаний, какие инновации представлены компаниями на выставке и как участники оценивают перспективы децентрализованной энергетики? С этими и другими вопросами мы обратились к компаниям – экспонентам выставки.



**Максим Севрюков, генеральный директор АО «ГТ ЭНЕРГО»:**

– При нынешнем сокращении инвестпрограмм энергокомпаний, отсутствии денег в экономике и энергетике, в частности, существуют программы, которые были заложены ранее и их надо выполнять, особенно в «тепловых» регионах, где даны обязательства потребителям. Мы работаем в двадцати одном регионе страны, продолжаем финансировать начатые в прошлом году проекты и планируем запускать новые. Тем не ме-



Михаил Лифшиц и Алексей Текслер

нее профиль деятельности нашей компании другой. Направление по инвестированию собственной генерации, которое ранее было объявлено как основное в компании, скоро дополнится еще одной «веткой», которая станет основной, – это продажа децентрализованной генерации. Иными словами, мы меняем бизнес-модель, сохраняя направление «Собственная генерация» и присутствие в тех регионах, где мы работали ранее и внедряли проекты, но теперь их будет меньше. Главным профилем нашей работы станет комплексное предложение. Поясню. Дело в том, что наша генерация – это собственные решения, разработки и продукция компании, включая весь soft. Так вот у нас есть внутренние технические решения, инновации, которые не использовались ранее, и мы решили реализовать их в комплексном предложении. Речь идет о магнитном «подвесе», или магнитном поле, на котором держится внутренняя оснастка турбины. Подобные технологии успешно работают в разных странах, в России еще не применялись. Вообще, магнитный подвес – не уникальная технология, хотя непосредственно в турбинах наша компания решила использовать его впервые. Преимуществом данной разработки множество: отсутствие трения и источника возгорания не требует серьезной системы пожарной безопасности, достаточно лишь специальных технических решений по безопасности.

**– Мы говорим только о тестировании технологий или есть уже работающие установки?**

– Данную разработку мы долго не выводили на рынок, занимаясь собственными инвестициями в собственную генерацию на базе собственных же решений. Некая долгоиграющая модель, когда оборудование прошло длительный процесс испытания и сейчас готово стабильно работать. Один из первых объектов, где мы применили такой подход, – станция 009 М в Екатеринбурге. С 2008 года станция, мощностью 18 МВт/80Гкал-ч, отапливает несколько районов города и вырабатывает электроэнергию для потребителей.

В настоящее время в России работает семнадцать наших станций, из них восемь – на силовой установке с магнитным подвесом, и еще одиннадцать строятся. Что такое децентрализованная генерация? Первое – это определенно сегментированная генерация в рамках потребителя, когда завод или промышленное предприятие строит свою генерацию и потребляет все продукты этой генерации. Мы предлагаем решение, которое называется: «От разработки до управления». То есть мы решаем все проблемы клиента, вплоть до управления. Второе: децентрализованная генерация – это решение для муниципального сектора, где решается вопрос физической подачи электроэнергии или тепла в моногородах, либо это комбинированные станции «электричество – тепло» для локального потребителя.

**– При этом вы создаете определенные проблемы для централизованной генерации?**

– Нет, не создаем. Мы просто расширяем рынок. Централизованная генерация – это вся генерация и сети страны. И эта большая инфраструктура переключается на стоимость тарифа для потребителя. Но мы работаем на рынке, и каждый хозяйствующий субъект ищет возможности оптимизации, сокращения собственных затрат. Сейчас рынок дошел до того, что стоимость подключения только по тепловой энергии, выдаваемой станцией, на рынке равна стоимости строительства этой станции. Что выберет потребитель? Естественно, собственную генерацию и получит гарантию, что он вложился в инвестпроект и защитился от роста тарифов, потому что в тарифе будет учтена только расходная часть. Децентрализованная генерация в десятилетнем горизонте планирования неминуема. И предложение будет много. Но если иностранные компании представляют только оборудование, мы даем комплексные решения – некий баланс между ремонтопригодностью, ресурсом работы на долгий срок, стоимостью затрат на содержание и возможностью более экононого управления и сервисного обслуживания. Наши турбины работают до 150 тысяч часов в расчете на 35 лет.

**– Как вы рассчитываете выйти на широкого потребителя: будете ли участвовать в тендерах?**

– Да, в этом году планируем участие в тендерах. Мы хотим инвестировать, но при этом понимаем ситуацию – муниципальных заказов сейчас не будет. Открытые тендеры больших компаний, которые смотрят в этом направлении, тоже нас интересуют, мы сделали заявки, но пока я не готов раскрывать информацию. Могу сказать, что у нас большие конкурентные преимущества и долгоиграющие решения. Мы изучаем горизонт планирования отрасли. Но совершенно точно, что рынок оптовой генерации не исчезнет. Приведу такое сравнение: есть розничные магазины, а есть интернет-торговля, которая не заменяет розницу, а демонстрирует то, что данный рынок просто сегментируется.

**Михаил Лифшиц, директор по развитию высокотехнологичных активов ГК «Ренова»:**

– Сокращения инвестпрограмм – это не новость. Любой кризис ведет к этому. Тем более что нынешняя ситуация с повышением кредитных ставок, безусловно, повлечет последствия. Безусловно, производители предприняли свои меры в этой ситуации. Как производители турбин мы серьезно заняты диверсификацией продукции – речь идет об экспортных и номенклатурных направлениях реализации продукции, в частности в смежных с энергетикой отраслях, например судовые турбины, которые мы выпускаем. Мы рассчитываем также участвовать в модернизации большого парка основного оборудования в случае его невывода в эксплуатацию – это еще один фактор, который с каждым днем становится абсолютной необходимостью: если мы посмотрим статистику происшествий на тепловых энергоблоках, то увидим, что каждый год аварийных ситуаций становится больше. И если уже сейчас не проводить модернизацию, то мы увидим очень неблагоприятные примеры аварий в исполнении теплового блока. Первый громкий сигнал уже был в Сургуте недавно. Есть и менее громкие сигналы, но ситуация проще не становится. Мы