

OIL & GAS TECHNOLOGY

Технологии нефтегазовой промышленности

ISSUE 27 | WINTER 2014

Special report:

Going deep

**Специальный отчет:
Добыча на глубине**

Next generation IT solutions

IT решения следующего поколения


Hot tapping eases the load

Горячая врезка уменьшает нагрузку на трубопровод

Future oil and gas:
The shape of things to come

**Нефтегазовая отрасль:
Облик грядущего**





Jerry Nichols, President/Managing Member, Allen Global LLC, showing how used oil can be split into pure base oil using Allen Global technology

Focused filtration solutions for global growth markets

Специализированные решения по фильтрации для растущих рынков

Allen Global использует уникальные специализированные технологии и глобальный рыночный подход для разработки передовых решений для нефтегазовой отрасли

Allen Global LLC has paired targeted bespoke technology with a global growth market approach to provide cutting-edge solutions across the oil and gas landscape

Filtration systems are at the heart of each process in the production of oil and gas-based products, from the waste water management of unconventional drilling to end-product petrochemical separation and cleaning, and with such a broad scope of application there exists a chance for a dynamic company to achieve massive global results.

"It's a very exciting business, it's a relevant technology and it's the perfect time," explains Jerry Nichols, president of Allen Global LLC.

Системы фильтрации лежат в основе любого процесса, связанного с производством нефтегазовых продуктов: от очистки сточных вод и нетрадиционного бурения до нефтехимической сепарации и очистки конечного продукта. Широкая сфера применения этих систем позволяет динамично развивающейся компании достичь успеха на международной арене.

«Это очень интересный бизнес, полезная технология и самое подходящее время для ее использования, — объясняет Джерри Николс, президент Allen Global. —

Мы принимали участие во множестве проектов, от строительства транссибирского трубопровода до посадки на Луну, а бренд Allen Filters уже давно хорошо известен в нефтегазовой отрасли».

Компания Allen Global была основана Николсом в 2013 году вместе с партнером Кэтрин Аллен. С тех пор компания служит зонтичным брендом для нескольких предприятий, число которых постоянно растет. Allen Global поставляет оборудование в 66 стран, а офисы компании расположены на шести континентах мира. Имея развитую сеть партнеров мирового класса,

"We've been on every project from the trans-Siberian pipeline to the moon landing, and the Allen Filters name has been well known in the oil and gas sector for a long time," Nichols says.

Allen Global LLC was created in 2013 by Nichols and his partner Katherine Allen to serve as a brand and marketing umbrella over an ever growing number of companies sharing the Allen brand. With equipment in 66 countries and offices on six continents Allen Global, along with its global network of world-class partners, offers environmentally responsible fluid management from water through crude in nearly every industry worldwide.

"When I became president I realised the company's unrealised potential. It had equipment in nearly seventy countries and was already the preferred vendor for oil and gas companies around the world, but there was a lot of opportunity that wasn't being seized," Nichols explains.

"I replaced the entire sales structure with a set of global import companies – one on each continent. We partner with and own these companies; this allows us to deal with our customers in their language, in their culture, in their territories."

Allen Global is able to offer a comprehensive portfolio to regional oil and gas companies and projects by recognising the advantage of a global approach combined with a local focus.

Nichols has introduced two new strategies to the company, a new focus on private investors and the introduction of patent-pending full scale re-refinery plants with zero environmental impact. With world-class global manufacturing partners they provide the most innovative, highest quality and environmentally friendly solutions for fluid management, recycling and filtration on the market for everything from water to waste oils.

"In the group we have companies that can handle everything from water up to full-scale modular crude refineries. So this coalition

компания предлагает экологичные решения по управлению жидкостями, начиная от воды и заканчивая сырой нефтью, почти для каждой отрасли промышленности по всему миру.

"Когда я стал президентом компании, я реализовал весь ее нереализованный потенциал. Allen Global поставляла оборудование почти в 70 стран мира и уже была предпочтительным поставщиком услуг для нефтегазовых компаний по всему миру, но оставалось еще много неиспользованных возможностей", — говорит Николс.

"Я заменил всю структуру продаж несколькими импортными компаниями — по одной на каждом континенте. Мы являемся партнерами и собственниками этих компаний. Это позволяет нам взаимодействовать с нашими клиентами на их языке, в рамках их культуры и на их территории".

Allen Global может предложить региональным нефтегазовым компаниям широкий спектр решений, основанных на совмещении глобального подхода и нацеленности на местный рынок.

Николс представил компании два новые стратегии: упор на частные инвестиции и введение запатентованных полномасштабных НПЗ вторичной переработки с нулевым воздействием на окружающую среду. Сотрудничая с производителями мирового класса, Allen Global предлагает самые инновационные, качественные и экологичные решения по контролю, очистке и переработке любых жидкостей: от воды до отработанных масел.

"В составе группы есть компании, которые занимаются всем: от очистки воды до строительства полноценных модульных НПЗ. Мы объединили предприятия, предлагающие весь спектр услуг по управлению жидкостями, независимо от того, в каком секторе вы работаете".

Транспортировка — одна из самых больших статей расходов при управлении нефтегазовыми отходами из-за удаленности большинства скважин и производственных площадок. Allen Global специализируется на строительстве компактных установок, которые могут размещаться непосредственно на площадке, снижая транспортные расходы. Срок окупаемости таких проектов составляет, как правило, от 12 до 18 месяцев.

Технологии Allen Global позволяют упростить процесс, сделать его безопаснее и разместить необходимое оборудование прямо на площадке.

Николс признает, что реальные возможности для роста создаются не на развитых рынках. Нефтегазовая отрасль в Европе и США создает определенный спрос на услуги по фильтрации и очистке, но передовые решения требуются в первую очередь новым и развивающимся проектам, ведь в будущем именно они перерастут в крупномасштабные производства и будут генерировать основной спрос.

"Я стараюсь выявить те регионы, в которых существует проблема технологической отсталости. Нет смысла ехать в Калифорнию или Германию и пытаться улучшить их технологии очистки. Я предпочитаю работать с развивающимися странами и

Allen Global technology splits used oil into saleable products



that I've put together really offers the entire spectrum of fluid management no matter where you are in the industry."

Transportation is one of the biggest costs in oil and gas waste management due to the remote nature of many wells or zones of production. Allen Global focusses on compact installations that can be placed at source and therefore cut out the transportation cost; with payback usually occurring after 12 – 18 month per project.

Allen Global's technology allows this process to be scaled down, made safer and used right at the source.

Nichols recognises that the real areas of growth in this field aren't the established markets. The oil and gas industry in Europe and the US has an existing need for filtration and cleaning, but it's the frontier and emerging plays that will need premium solutions in the future – these are the next areas of large-scale production and demand.

"I try to target areas of the world that are struggling with a technology gap. It doesn't help to try and go to California or Germany and try to improve their refining processes. I prefer to go to emerging countries and jump their technology ahead, that's why we've been focusing on in Latin America, Africa and the former Soviet Union," Nichols explains.

Nichols' latest business trip took him to Kazakhstan – "the Switzerland of Russian speaking countries" – where the need to develop effective and flexible liquids recycling infrastructure is massive due to impending production hikes and the strong demand from its neighbours Russia and China.

"Moscow is ripe for some of these new technologies. They have a lot of old Soviet infrastructure that they're trying to upgrade quickly, but I then spent a week in Kazakhstan and realised that they had an even greater need because their technology is even older and not even at the same levels as in Russia.

"So in the process I realised that Kazakhstan would be a good base because I could service an enormous market across a single landmass that all speak a common language."

"We're already floating some major infrastructure projects there and, because they have a free trade agreement with Russia, it allows me to trade with Russia very easily. We have even looked into placing an assembly plant in Kazakhstan to cut down some of the import costs and contribute to the Kazakhstan economy."

Vast distances, aged infrastructure and the tightening of emissions rules mean that countries like Kazakhstan need quality filtration and cleaning systems as soon as possible to harness the growth of their oil and gas industries.

Across the other side of the world the pattern is repeated.

In Latin America, most notably Brazil, production from onshore and offshore plays is ramping up



Allen Global champions modular designs that can be adapted to each project

стоять у истоков технологических прорывов.

Поэтому мы сосредоточились на сотрудничестве со странами Латинской Америки, Африки и бывшего Советского Союза», — объясняет Николс.

Последняя командировка Николса была в Казахстан — «Швейцарию русскоязычных стран». Сейчас там огромный спрос на эффективные и гибкие технологии очистки и переработки жидкостей из-за надвигающегося производственного бума и повышения спроса со стороны соседей — России и Китая.

«Россия тоже готова использовать некоторые новые технологии. Большая часть инфраструктуры в стране существует еще с советских времен. Они работают над ее обновлением и стараются делать это быстро, но я провел неделю в Казахстане и понял, что для них этот вопрос стоит еще острее, потому что их технологии еще старше и отстают в развитии даже по сравнению с российскими».

«Уже в процессе я понял, что Казахстан станет хорошей базой, где я могу обслуживать огромный рынок, связанный одной территорией, где все говорят на одном языке».

«Мы уже работаем над несколькими крупными инфраструктурными проектами в этом регионе, а поскольку у Казахстана соглашение о свободной торговле с Россией, я могу легко торговать с ней. Мы даже планируем построить в Казахстане сборочный завод, чтобы сократить часть расходов на импорт и внести свой вклад в экономику страны».



Frontier and emerging plays need premium solutions to meet their energy needs

"We have technologies that can help with their LNG production because our technology allows us to turn the liquid by-products of LNG into high octane fuel, whereas most companies burn it or bury it," Nichol's explains.

Refining is similar, with Allen Global championing modular designs that can be adapted and changed to the project; creating a very small footprint.

In Brazil there is already massive oil production and there is a push for simultaneous downstream development in the form of small refineries in remote locations because of the country's massive size.

"In May we're putting in our first Latin America plant in Ecuador, with the next ones in Peru and Brazil."

But these technologies aren't simply green alternatives; they save the operator money by optimising their output of sellable products such as solvents, fuels, naphtha, light oil, heavy oil etc.

The unique separation technology lets the operator take whatever sells for the highest dollar per litre in a particular market and recombine as much of that as possible, and then sell the other components at whatever ratio is possible. This gives users of Allan Global products the ability to target the biggest markets.

"In Ecuador the government subsidises two thirds of the cost of diesel, well there's no way to clean and resell diesel when its subsidised like this so we aren't making that – we're making something else," Nichols explains.

"There are some refineries in Latin America that create more waste than they do sellable products." ■

Огромные расстояния, устаревшая инфраструктура и ужесточение экологических норм создают в таких странах, как Казахстан, высокий спрос на качественные системы фильтрации и очистки, которые нужны им как можно скорее, чтобы использовать весь потенциал роста их нефтегазовой промышленности.

На другом полушарии Земли картина идентична.

Добыча углеводородов в море и на суше в странах Латинской Америки, в первую очередь в Бразилии, стремительно растет.

«У нас есть технологии, которые могут быть использованы в сфере производства СПГ. Они позволяют превращать жидкие отходы производства СПГ в высокооктановое топливо, в то время как большинство компаний просто сжигает или утилизирует их», — объясняет Николс.

Так же дела обстоят и с очисткой нефтепродуктов. Allen Global является лидером в строительстве модульных конструкций, которые могут быть адаптированы под конкретный проект. При этом их влияние на окружающую среду сводится к минимуму.

В Бразилии уже очень развита отрасль добычи нефти, и существует тенденция к одновременному развитию сектора переработки в виде строительства небольших НПЗ в отдаленных районах из-за огромного размера страны.

«В мае мы вводим в эксплуатацию наш первый завод на континенте. Он будет расположен в Эквадоре. Следующий этап — Перу и Бразилия».

Все эти технологии — не просто более экологичные альтернативы, они экономят деньги собственника, позволяя увеличить производство коммерческих продуктов: растворителей, топлива, нефти, легкой и тяжелой нефти и т.д.

Уникальные технологии сепарации позволяют оператору выбрать продукт, который дороже всего продается на конкретном рынке, и произвести максимально возможный его объем, а потом продать все остальные компоненты в максимально выгодных пропорциях. Это дает клиентам Allan Global возможность работать на крупнейших рынках мира.

«В Эквадоре правительство субсидирует две трети стоимости дизельного топлива. При таком уровне субсидий нет никакого смысла в его очистке и перепродаже. Поэтому мы этим не занимаемся, а производим другие продукты, — объясняет Николс. —

В Латинской Америке есть НПЗ, которые создают больше отходов, чем коммерческой продукции».