

НЕФТЯНОЕ КРЫЛО > с. 10

ПЕРВАЯ СРЕДИ ЛУЧШИХ

«Газпром нефть» по большинству показателей – самая эффективная нефтяная компания в России

ПАРТНЕРСТВО > с. 28

**СОТРУДНИЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННОЕ
ВРЕМЕНЕМ**

На вопросы журнала отвечает ген. директор ООО «Газпром бурение» Дамир Валеев

СПОРТ > с. 52

ДОСТОЙНЫЙ ИГРОК

На вопросы журнала отвечает сотрудник ООО «Газпромтранс», директор НП «Спорт-ТЭК» Владимир Кулик

ГАЗПРОМ

| КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ» | WWW.GAZPROM.RU | №6 2017 |

ТЕМА НОМЕРА

РОСТ ДОБЫЧИ

«Газпром» увеличивает производство газа, нефти и конденсата > с. 6





Скоро в отпуск?

Полис для путешествий по отличной цене
оформи онлайн **www.sogaz.ru**



Подходит для визы



3 минуты на оформление



Готовый полис на e-mail



8 800 333 0 888

С подробными условиями страхования (включая правила страхования) Вы можете ознакомиться на сайте www.sogaz.ru и у представителя СОГАЗа. Лицензии Банка России СИ № 1208, СЛ № 1208, АО «СОГАЗ». Реклама.

ГАЗПРОМ

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ»

№ 6 2017

Главный редактор
Сергей Правосудов
Редактор
Денис Кириллов
Ответственный секретарь
Нина Михайлова
Фоторедактор
Татьяна Ануфриева
Обозреватели
Владислав Корнейчук
Александр Фролов

Фото на обложке Данил Хусаинов/
ООО «Газпром добыча Ямбург»

Перепечатка материалов допускается
только по согласованию с редакцией

Журнал зарегистрирован в Министерстве
РФ по делам печати, телерадиовещания
и средств массовой информации.
Свидетельство о регистрации
ПИ № 77-17235 от 14 января 2004 г.

Отпечатано ООО «Типография Сити Принт»

Учредитель ПАО «Газпром»

Адрес редакции:
117997, г. Москва, ул. Наметкина,
д. 16, корп. 6, комн. 216
Телефоны: +7 (495) 719 1081, 719 1040
Факс: +7 (495) 719 1081
E-mail: magazine@gazprom.ru

Тираж 10 150 экз.
Распространяется бесплатно

ФОТО: ПАО «Газпром»

| ОТ РЕДАКЦИИ |

УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ!

2016 год был непростым для мировой энергетики. Ряд макроэкономических факторов, в том числе низкие цены на нефть, оказывал серьезное давление на отрасль. Вместе с тем в отчетном году «Газпром» достиг значимых производственных результатов, полностью выполнил обязательства по обеспечению газом отечественных и зарубежных потребителей, продолжил реализацию всех стратегически важных инвестиционных проектов. Масштабная работа велась на восточном направлении. К концу 2016 года завершено строительство 445 км газопровода «Сила Сибири». Продолжились обустройство Чаяндинского месторождения, газ которого первым будет поставляться по газопроводу, и сооружение Амурского газоперерабатывающего завода. Весь этот мощный технологический комплекс обеспечит надежные поставки газа на Дальний Восток России и растущий рынок Китая. На севере страны мы увеличили производительность Бованенковского месторождения. Теперь в пиковом режиме она достигает 264 млн куб. м газа в сутки. Бованенковское – крупнейшее месторождение на полуострове Ямал. Именно этот регион с колоссальным потенциалом становится ключевым газодобывающим центром страны на многие десятилетия вперед. Вместе с развитием на Ямале добычных мощностей «Газпром» активно расширяет высокотехнологичный северный газотранспортный коридор – газовую артерию номер один Единой системы газоснабжения России. В отчетном году здесь продолжилось строительство самых современных газовых магистралей: Бованенково–Ухта – 2 и Ухта–Торжок – 2. В январе 2017 года газопровод Бованенково–Ухта – 2 введен в эксплуатацию. Северный коридор – кратчайший, самый эффективный маршрут поставки ямальского газа потребителям в европейской части России и Северо-Западной Европе, в частности по будущему газопроводу «Северный поток – 2». Работа по проекту «Северный поток – 2» идет по графику. В отчетном году началась отгрузка труб. В феврале 2017 года подписано соглашение по морской укладке обеих ниток газопровода. Возобновлена реализация экспортного проекта «Турецкий поток», ориентированного на Турцию, страны Южной и Юго-Восточной Европы. В конце 2016 – начале 2017 года заключены контракты на строительство первой и второй ниток морского участка газопровода. Новые экспортные газовые магистрали значительно повысят надежность поставок российского газа зарубежным потребителям.

В Европе на фоне снижения собственной добычи с каждым годом растет потребность в дополнительных объемах импортного газа. В 2016 году европейский рынок продемонстрировал максимальный спрос на российский газ за всю историю его поставок. Экспорт «Газпрома» в дальнее зарубежье достиг рекордного показателя – 179,3 млрд куб. м. На российском рынке «Газпром», как и прежде, выполнил важнейшую задачу – обеспечил надежное газоснабжение отечественных потребителей во время зимнего пикового спроса. В преддверии осенне-зимнего сезона для покрытия неравномерности суточного потребления потенциальная производительность подземных хранилищ газа компании на территории России выведена на новую отметку – 801,3 млн куб. м в сутки. «Газпром» продолжил реализацию масштабного социально значимого проекта по газификации регионов России. По итогам отчетного года созданы условия для газификации 25,4 тыс. домовладений и 175 котельных. Уровень газификации страны достиг 67,2%. «Газпром» последовательно укрепляет конкурентные позиции на рынках электроэнергии и мощности. В 2016 году введены в эксплуатацию сразу два новых современных энергоблока суммарной мощностью 1 ГВт – на Троицкой и Новочеркасской ГРЭС. Значительные успехи достигнуты в нефтяном бизнесе. В Обской губе начал работу арктический нефтеналивной терминал «Газпрома» «Ворота Арктики». Теперь нефть Ямала можно круглый год отгружать на морские танкеры и транспортировать по Северному морскому пути. Компания «Мессояханефтегаз», в которой ПАО «Газпром нефть» принадлежит 50%, в отчетном году начала эксплуатацию Восточно-Мессояхского месторождения. Это самое северное из разрабатываемых нефтяных месторождений в России. Сохраняя верность принципам устойчивого развития, «Газпром» в 2016 году планомерно снижал воздействие на окружающую среду, сокращал выбросы парниковых газов, внедрял новые технологии в области энергосбережения. Успешно проведен Год охраны труда. Самым важным его итогом мы считаем минимальное за последние 17 лет количество несчастных случаев на рабочих местах. «Газпром» продолжает работать в этом направлении и нацелен свести производственный травматизм к нулю.

Уважаемые акционеры! Благодаря продуманной стратегии развития и ее грамотной реализации «Газпром» достиг намеченных целей и сохранил финансовую устойчивость. Можете быть абсолютно уверены – компания и впредь будет максимально эффективна.

Виктор Зубков, Председатель Совета директоров ПАО «Газпром»
Алексей Миллер, Председатель Правления ПАО «Газпром»

СОДЕРЖАНИЕ

10 **НЕФТЯНОЕ КРЫЛО**
Первая среди лучших
«Газпром нефть»
по большинству
показателей – самая
эффективная нефтяная
компания в России



1 **ОТ РЕДАКЦИИ**
Уважаемые акционеры!

4 **КОРОТКО**
+15,1 млрд куб. м «зимних поставок» газа
«Сила Сибири»
«Турецкий поток»
Трубы из Загорска
Парашютистам-адреналинщикам
Импортозамещение

6 **ТЕМА НОМЕРА**
Рост добычи

16 **НЕДРА**
Сложные запасы

36 **СЛОВО СПЕЦИАЛИСТУ**
Несовпадающие кривые

41 **СТРАТЕГИЯ**
Условно твердое состояние

20 **РЫНОК**
Регулятор мирового рынка
«Газпром» создает крупнейший
на континенте гелиевый ХАБ
в Приморье



24 **РЫНОК**
Новые подходы
«Криогенмаша»
Производство
технических
газов на условиях
аутсорсинга
в России будет
расти



28 **ПАРТНЕРСТВО**
Сотрудничество,
проверенное временем
На вопросы журнала
отвечает генеральный
директор ООО «Газпром
бурение» Дамир Валеев



44 **ТЕРРИТОРИЯ**
Ангольский синдром
На вопросы журнала отвечает военный
переводчик, заместитель председателя
Союза ветеранов Анголы, автор книг
и публикаций на «ангольскую» тему
Сергей Коломнин



52 **СПОРТ**
Достойный игрок
На вопросы журнала отвечает
Владимир Кулик – в прошлом
футболист «Зенита» и ЦСКА, сегодня –
сотрудник ООО «Газпромтранс»,
директор НП «Спорт-ТЭК»



+15,1 МЛРД КУБ. М «ЗИМНИХ ПОСТАВОК» ГАЗА

Правление ПАО «Газпром» рассмотрело итоги работы дочерних обществ и организаций в осенне-зимний период 2016–2017 годов и меры, необходимые для обеспечения бесперебойного газоснабжения потребителей в предстоящий зимний период. В октябре – марте 2016–2017 годов в зоне действия Единой системы газоснабжения России (ЕСГ) по газотранспортной системе «Газпрома» было поставлено 231,2 млрд куб. м газа – на 7% больше, чем в предыдущем сезоне. Объем поставок в страны дальнего зарубежья достиг в этот период 103,6 млрд куб. м, что на 18% больше, чем в октябре – марте 2015–2016 годов.

Высокий уровень надежности поставок отечественным и зарубежным потребителям был обеспечен в том числе благодаря созданию значительных запасов газа в подземных хранилищах (ПХГ) на территории России и росту их производительности. К началу сезона отбора оперативный резерв газа составил 72,098 млрд куб. м, потенциальная максимальная суточная производительность была увеличена до рекордного уровня – 801,3 млн куб. м. В течение сезона отбора в период с октября 2016 года по апрель 2017-го из ПХГ было поднято около 47 млрд куб. м газа – это самый высокий показатель за последние десять сезонов.

«СИЛА СИБИРИ»

В Благовещенском районе Амурской области 11 мая состоялась церемония открытия временного двустороннего пункта пропуска через российско-китайскую государственную границу. В мероприятии приняли участие заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» Виталий Маркелов, вице-президент CNPC Ван Дунцинь и губернатор Амурской области Александр Козлов.

Временный пункт пропуска «Верхнеблаговещенский» построен «Газпромом» в рамках

создания подводного перехода трансграничного участка газопровода «Сила Сибири» через реку Амур. Пункт пропуска предназначен для организации доступа и беспрепятственной работы строительного персонала и техники в пограничной зоне.

Двухниточный подводный переход соединит «Силу Сибири» с газотранспортной системой Китая. В рамках реализации проекта будут сооружены два тоннеля внутренним диаметром 2,44 м и протяженностью 1139 м каждый.

«Строительство «Силы Сибири» ведется высокими темпами. На сегодняшний день построено 719 км линейной части газопровода. Открытие пункта пропуска имеет большое значение для синхронизации работ по созданию газотранспортных мощностей на российской и китайской территориях», – отметил Виталий Маркелов.



«ТУРЕЦКИЙ ПОТОК»

Строительство газопровода «Турецкий поток» стартовало 7 мая у российского побережья Черного моря. Укладку ведет судно Andacia компании Allseas – подрядчика строительства обеих ниток морского участка газопровода. Судно также будет использоваться для протягивания труб с берега через микротоннели. Строительство газопровода «Турецкий поток» в глубоководной части Черного моря будет вести трубоукладочное судно Pioneering Spirit.



«Сегодня мы приступили к практическому этапу реализации проекта «Турецкий поток» – морской укладке газопровода. Проект реализуется строго по плану, и к концу 2019 года наши турецкие и европейские потребители получат новый надежный маршрут для импорта российского газа», – сказал Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер.

«Турецкий поток» – проект бестранзитного экспортного газопровода из России в Турцию через Черное море и далее до границы Турции с сопредельными странами. Первая нитка газопровода будет предназначена для турецкого рынка, вторая – для газоснабжения стран Южной и Юго-Восточной Европы. Мощность каждой нитки – 15,75 млрд куб. м газа в год.

ТРУБЫ ИЗ ЗАГОРСКА



В Московской области на Загорском трубном заводе (ЗТЗ) 29 мая состоялось торжественное мероприятие, посвященное началу производства труб большого диаметра (ТБД) для нужд «Газпрома». В мероприятии приняли участие Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер, губернатор Московской области Андрей Воробьев и генеральный директор АО «Загорский трубный завод» Денис Сафин.

Коммерческие поставки продукции завод начал в 2016 году. Предприятие подтвердило высокое качество труб, что позволило в марте 2017 года включить их в реестр трубной продукции, допущенной к применению на объектах «Газпрома».

«Сегодня 95% материально-технических ресурсов «Газпром» закупает в России. При этом 100% труб большого диаметра для строительства магистральных газопроводов компания приобретает у отечественных производителей. Важно, что в России появился новый производитель труб, которые соответствуют высоким требованиям нашей компании. Это означает рост конкуренции в трубной отрасли и, следовательно, дальнейшее повышение качества продукции и ее экономической привлекательности», – сказал Алексей Миллер.

ПАРАШЮТИСТАМ-АДРЕНАЛИНЩИКАМ



ФОТО - ПАО «Газпром», РИА Новости

Почему человек занялся таким отчаянным видом спорта, как скайдайвинг? Кто те сумасшедшие, что проводят свое свободное время, выбрасываясь из летательных аппаратов?

На очередном заседании президиума Федерации пара-

шютного спорта России была анонсирована книга Клим Гайвера «Вступайте в общество адреналиновых наркоманов! Скайдайверы». В книге автор, сотрудник «Газпрома» и парашютист-спортсмен, дает ответы на вопросы социального, психологического и предметного характера и, помимо прочего, приводится фундаментальный анализ смертности в этом виде спорта. Также после прочтения книги можно оценить и понять, насколько вы финансово готовы к вступлению в ряды парашютистов-спортсменов.

Книгу, которая вышла в двух версиях – черно-белой (в массовой продаже) и цветной (ограниченный тираж, продается в основном на аэродромах), рекомендует мировая легенда скайдайвинга Валерий Розов.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

В Рыбинске Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер принял участие в совещании Коллегии Военно-промышленной комиссии РФ под руководством заместителя председателя правительства Дмитрия Rogozina.

На мероприятии обсуждались вопросы диверсификации деятельности организаций оборонно-промышленного комплекса (ОПК) в интересах «Газпрома». Отмечено, что компания заинтересована в развитии сотрудничества и широком использовании научно-технического потенциала



предприятий ОПК при создании передовых технологий и оборудования для газовой промышленности. Приоритетными сферами такого взаимодействия являются, в частности, создание современного газоперекачивающего оборудования, обеспечение добычи углеводородов на шельфе и сжижения природного газа.

После совещания был подписан ряд документов. В частности, Алексей Миллер и генеральный директор АО «Объединенная двигателестроительная корпорация» (ОДК) Александр Артюхов подписали Соглашение о намерениях. В соответствии с документом стороны рассмотрят возможность создания производства по сборке, испытаниям, ремонту и сервисному обслуживанию унифицированных газоперекачивающих агрегатов мощностью 25 МВт (ГПА-25У) на базе АО «ОДК – Газовые турбины».



РОСТ ДОБЫЧИ

«Газпром» увеличивает производство газа, нефти и конденсата

В минувшем году рост спроса на внешних рынках позволил «Газпрому» существенно нарастить производственные показатели. В текущем году позитивные тенденции продолжились.

ТЕКСТ > Сергей Правосудов

ФОТО > Данил Хусаинов/
ООО «Газпром добыча Ямбург»,
ПАО «Газпром»

Среди российских и зарубежных публичных компаний «Газпром» сохраняет лидирующие позиции по величине запасов и объему добычи газа. Доля Группы в мировых запасах составляет 17%, российских – 72%, доля в мировой добыче – 11%, российской – 66%. По состоянию на 31 декабря 2016 года на территории России запасы углеводородов Группы «Газпром» категорий А+В1+С1 составили 36,4 трлн куб. м природного газа, 1,5 млрд т газового конденсата и 2,1 млрд т нефти. По итогам прошлого года на территории России прирост запасов углеводородов в результате ГРП составил 457,4 млрд куб. м природного газа, 38 млн т газового конденсата и 19,3 млн т нефти.

Запасы

По оценке DeGolyer and MacNaughton, доказанные и вероятные запасы углеводородов Группы «Газпром» по международным стандартам PRMS составили 23,9 трлн куб. м природного газа, 1,02 млрд т газового конденсата и 1,4 млрд т нефти. Аудит прошли объекты, запасы которых в совокупности составили 95,4% запасов газа, 93,5% конденсата и 93,3% нефти Группы «Газпром» категорий А+В1+С1. Доказанные и вероятные запасы углеводородов Группы «Газпром» по стандартам PRMS увеличились по сравнению с предыдущим годом на 1,8 млрд баррелей н. э.

Добыча

В 2016 году объем добычи газа Группы «Газпром» составил 419,1 млрд куб. м, что выше показателя 2015 года на 0,6 млрд куб. м. Производственные мощности Группы «Газпром» способны обеспечивать добычу в объеме, более чем на 150 млрд куб. м в год превышающем фактическое производство. Это позволяет корпорации оперативно наращивать поставки газа внутри страны

и за ее пределы во время зимних максимумов потребления.

В январе – мае 2017 года Группа «Газпром» добыла 198,5 млрд куб. м газа, что на 27 млрд куб. м, или на 15,7%, больше, чем за аналогичный период прошлого года. Добыча нефти в минувшем году составила 39,3 млн т (на 3,3 млн т больше, чем в 2015-м), в том числе по Группе «Газпром нефть» – 37,7 млн т. Добыча газового конденсата по Группе «Газпром» составила 15,9 млн т (рост на 0,6 млн т). С учетом доли Группы в объемах добычи компаний, инвестиции в которые классифицированы как совместные операции (1 млрд куб. м газа и 7,9 млн т нефти), добыча углеводородов Группой «Газпром» составила 420,1 млрд куб. м газа, 15,9 млн т газового конденсата и 47,2 млн т нефти.

Внутренний рынок

В 2016 году потребление природного газа в России составило 456,7 млрд куб. м, что на 2,8% выше уровня 2015 года. Рост потребления был обусловлен в основном более холодными погодными условиями в четвертом квартале. Объем реализации природного газа Группой «Газпром» в прошлом году на внутреннем рынке составил 214,9 млрд куб. м (без учета внутригрупповых поставок), что на 2,8% меньше, чем в 2015 году. Установленные регуляторные условия по-прежнему способствуют высокой конкурентоспособности прочих производителей газа, которые располагают более гибкими возможностями для работы с покупателями.

В целях развития российского газового рынка «Газпром» наращивает реализацию газа на Санкт-Петербургской Международной товарно-сырьевой бирже (СПбМТСБ). В 2016 году «Газпром» реализовал на этой площадке 10,7 млрд куб. м газа (в 2015 году – 4,3 млрд куб. м), доля компании в общем объеме про-

Журнал Forbes представил рейтинг крупнейших публичных компаний мира Global 2000, в топ-100 которого оказались «Газпром», Сбербанк и «Роснефть». «Газпром» занял в списке 40-е место, Сбербанк – 56-е, «Роснефть» – 82-е место.

При составлении списка Global 2000 учитывались показатели дохода, прибыли, активов и рыночной стоимости каждой компании





АЛЕКСЕЙ МИЛЛЕР, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ПАО «ГАЗПРОМ»:

«В настоящее время азиатский газовый рынок является самым быстрорастущим рынком в мире. Без сомнения, здесь надо выделить индийский рынок. Но рынком №1 является китайский. Потребления газа в Китае в 2016 году увеличилось на 7% и составило 205,8 млрд куб. м. Точно так же, как и в Европе, собственная добыча в Китае не покрывает рост спроса. Импорт газа на китайский рынок в 2016 году увеличился на 22%. При этом объемы импорта в Китае приблизительно находятся в соотношении 50 на 50: где-то 50% – трубопроводный газ и 50% – СПГ. И здесь необходимо отметить то, что зимой Китай покрывал свой пиковый спрос в первую очередь за счет дополнительных объемов СПГ. И именно это пока еще отличает китайский рынок от европейского, где пиковый спрос на газ зимой покрывается за счет трубопроводных поставок. Причина на самом деле здесь одна: поставки трубопроводного газа из Центральной Азии не обеспечивают тех пиковых объемов спроса, которые характерны для рынков потребления, и поэтому китайский рынок пока еще покрывает пиковые спросы за счет дополнительных поставок СПГ».

Контракт на поставку «Газпромом» российского газа в Китай в объеме 38 млрд куб. м в год существенно изменит эти соотношения по объему трубопроводных поставок к объемам

поставок СПГ. Но самым главным здесь является то, что руководство Китая последовательно проводит политику по увеличению объемов газа в энергетическом балансе страны. Сейчас газ в энергобалансе Китая составляет всего 6%. Но в текущей пятилетке поставлены ориентиры выхода на процентное соотношение газовой составляющей в энергетическом балансе от 8,3% до 10%. Абсолютно понятно, и мы это прекрасно видим, что в самое ближайшее время объемы потребления газа в Китае выйдут на уровень 300 млрд куб. м газа и больше.

Я с большим удовольствием хочу отметить, что за очень короткий промежуток времени у «Газпрома» и у нашего главного китайского партнера – компании CNPC – сложились очень дружеские, конструктивные, деловые взаимоотношения. У нас с CNPC подписано Соглашение о стратегическом партнерстве. Конечно же, базовый проект для нас – это газопровод «Сила Сибири», «восточный» маршрут поставок газа в Китай. Но мы продолжаем с нашими китайскими коллегами переговоры по увеличению объемов поставок газа. В частности, есть договоренность, что мы будем расширять сотрудничество по «восточному» маршруту. Мы с нашими партнерами из CNPC приступили к коммерческим переговорам по поставкам трубопроводного газа из районов Дальнего Востока. При этом мы планируем достичь основных условий поставки газа с Дальнего Востока до конца 2017 года.

В течение последнего времени мы вышли на абсолютно конкретные, предметные проекты в других областях сотрудничества. В первую очередь это подземное хранение газа. Недавно в Китае мы подписали три контракта на совместную реализацию проектов по хранению газа. Кроме того, мы подписали соглашение о совместной реализации проекта в области газовой генерации. Это электростанция «Синьюань» проектной мощностью 900 МВт. Мы подписали соглашение о сотрудничестве в области газомоторного топлива. Конкретно – по проекту строительства автомагистрали Европа – Западный Китай».

даж на СП6МТСБ составила 64%. Потребители проявляют значительный интерес к торгам на СП6МТСБ: в минувшем году газ «Газпрома» поставлялся в 45 регионов страны (в 2015 году – в 39 регионов). Из ресурсов «Газпрома» и прочих производителей (включая торги на СП6МТСБ) в 2016 году Группа «Газпром межрегионгаз» реализовала 246,3 млрд куб. м газа.

Рынок газа в России существует в условиях двух различных подходов к определению цен для поставщиков, что обуславливает существование двух секторов реализации газа. Продажа газа ПАО «Газпром» в основном осуществляется по ценам, директивно устанавливаемым государством. Реализация газа, добытого независимыми газодобывающими и нефтяными компаниями, осуществляется по ценам, устанавливаемым по соглашению сторон. Основными независимыми поставщиками газа являются ПАО «НОВАТЭК» и группа компаний ПАО «НК «Роснефть».

Газомоторное топливо

В 2016 году общий объем реализации компримированного природного газа (КПГ) с автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) Группы «Газпром» и ООО «Газпром газомоторное топливо» на территории России составил 480 млн куб. м (в 2015 году – 435,9 млн куб. м). На территории РФ по состоянию на 31 декабря 2016 года действовало более 320 АГНКС, 254 из которых принадлежало Группе «Газпром» и ООО «Газпром газомоторное топливо». В прошлом году Группа «Газпром» в 21 регионе России ввела в эксплуатацию 35 новых АГНКС.

Потребление природного газа в качестве моторного топлива в России в минувшем году увеличилось на 18%. Целевыми сегментами потребления КПГ в России, как и в мировой практике, являются пассажирский автотранспорт, дорожно-коммунальная техника, грузовой городской транспорт, легкий коммерческий транспорт. Потенциальный объем спроса на КПГ к 2020 году в РФ оценивается в 1 млрд куб. м ежегодно.

В Европе Группа «Газпром» реализует газомоторное топливо через

Объем экспорта в страны дальнего зарубежья за первые пять месяцев 2017 года на 13,3% превысил показатель прошлого года. В абсолютных цифрах увеличение составило

9,5 млрд куб. м

свою стопроцентно дочернюю компанию Gazprom NGV Europe GmbH (Германия, Чехия, Польша), а также через компанию NIS, входящую в Группу «Газпром нефть», которая продает КПГ на рынке Сербии. В 2016 году количество АГНКС Группы в странах Европы увеличилось до 60. В Польше также функционируют две стационарные криоАЗС. Кроме того, семь АГНКС в Чехии принадлежат ассоциированной компании Vemex.

Экспорт

Минувший год стал рекордным по объемам поставок газа ПАО «Газпром» по контрактам ООО «Газпром экспорт» и Gazprom Schweiz AG в Европу. По итогам 2016 года данный показатель увеличился на 19,9 млрд куб. м (12,5%) и достиг отметки в 179,3 млрд куб. м. В результате доля поставок «Газпрома» в потреблении газа европейскими странами дальнего зарубежья (включая Турцию) достигла 33,1%.

Важнейшими причинами роста поставок российского газа стали климатический фактор, падение собственной добычи в Европе и ценовая конкурентоспособность. По данным компании IHS, крупнейшими секторами экономики, потребляющими природный газ, в Европе являются коммунально-бытовой сектор с долей 39%, производство электроэнергии и тепла – 30% и промышленность – 27%. Потребление газа в европейских странах в 2016 году составило 541,7 млрд куб. м, что на 35,1 млрд куб. м, или 6,9%, больше, чем в 2015 году. Наиболее значимое влияние на уровень спроса оказал рост потребления газа в производстве электроэнергии в результате снижения цен на газ и повышения его конкурентоспособности относительно угля, а также приостановка эксплуатации нескольких атомных станций во Франции в конце 2016 года в целях инспектирования их работы, совпавшая по времени с аномально низкими зимними температурами.

Собственная добыча газа в европейских странах в минувшем году сократилась на 2,2 млрд куб. м, составив 261,9 млрд куб. м. Импорт газа на европейский рынок в 2016 году увеличился на 37,3 млрд куб. м, или 15,4%. Импорт СПГ в Европу, несмотря на прогнозы его существенного роста, в 2016 году сократился на 1,1 млрд куб. м, до 55,5 млрд куб. м, что объясняется переориентацией поставок СПГ на более премиальные рынки.

В течение прошлого года котировки европейских торговых площадок повысились, показывая высокую корреляцию с ценами, привязанными к нефтепродуктовой корзине. В цену газа, поставляемого по долгосрочным контрактам ПАО «Газпром», включены услуги по его доставке покупателю в соответствии с ежедневными заявками. Цена на контрактный газ включает премию за надежность и гибкость поставок по сравнению с ценой газа, реализованного на торговых площадках, который поставляется равными частями в течение всего срока действия контракта.

В текущем году «Газпром» продолжил наращивать экспортные поставки. Объем экспорта в страны дальнего зарубежья за первые пять месяцев 2017 года на 13,3% превысил показатель прошлого года. В абсолютных цифрах увеличение составило 9,5 млрд куб. м, потребителям поставлено 81,2 млрд куб. м газа. В частности, значительно выросли поставки в Северо-Западную и Центральную Европу. Например, в Германию – на 15,6%, Данию – на 13,6%, Австрию – на 79,5%, Чехию – на 14,5%, Словакию – на 21,7%.

Существенный рост импорта российского газа продемонстрировали также Турция (на 22,6%) и страны Южной и Юго-Восточной Европы, в том числе Болгария – на 14,5%, Греция – на 8,6%, Венгрия – на 37,3%, Сербия – на 42,2%.

В 2016 году объем мировой торговли СПГ увеличился на 13,7 млн т, или 5,5%, и составил 264 млн т, продемонстрировав самый значительный рост с 2011 года. Основным центром роста спроса на СПГ в 2016 году стали страны Азиатско-Тихоокеанского региона, в первую очередь Китай (+6,4 млн т), Индия (+3,6 млн т) и Пакистан (+1,7 млн т). Кроме того, заметный рост объема импортных поставок наблюдался в странах Ближнего Востока (+2,5 млн т) и Северной Африки (например, в Египте +4,1 млн т). Список стран – импортеров СПГ пополнили Колумбия и Ямайка.

Группа «Газпром» в минувшем году увеличила поставки СПГ на 4,1%, до 3,71 млн т (4,94 млрд куб. м). Ключевым направлением поставок СПГ из торгового портфеля Группы «Газпром» оставался рынок Японии – на него пришлось около 45% всего объема реализованного СПГ. Значительно выросли поставки СПГ на Тайвань. Также впервые за долгое время были вновь осуществлены поставки СПГ в Мексику и ОАЭ.

Перспективы

Ожидается, что мировое потребление энергии к 2035 году вырастет на 25%. При этом почти две трети прироста будут обеспечены странами Азиатского региона. Кроме того, существенные темпы роста потребления энергии будут наблюдаться в Африке, на Ближнем Востоке и в Южной Америке. Крупнейшим регионом – экспортером энергоресурсов останутся страны бывшего СССР. Суммарный объем экспорта энергоресурсов из стран региона к 2035 году возрастет почти на 50%, прежде всего за счет увеличения поставок природного газа. Крупнейшим импортером энергоресурсов в мире останутся страны Азии: к 2035 году регион увеличит импорт нефти на 30%, угля – более чем на 40%, а природного газа – более чем в 2,5 раза. ■



ПЕРВАЯ СРЕДИ ЛУЧШИХ

«Газпром нефть»
по большинству
показателей – самая
эффективная нефтяная
компания в России

Самой эффективной
нефтяной компа-
нией в России
по финансовым
показателям ока-
залась «Газпром
нефть». В 2016 году
ее чистая прибыль
увеличилась на
82,5% и составила
**200 млрд
рублей**

ТЕКСТ > Александр Фролов

ФОТО > ПАО «Газпром нефть»

Мировые качели

Для нефтяной отрасли 2016 год стал, пожалуй, самым сложным с кризисных 1980-х. Более того, в 1980-х снижение цен на нефть не было столь болезненным, так как у крупнейших мировых компаний имелись относительно легко извлекаемые запасы, то есть производство каждого барреля нефти обходилось существенно дешевле, чем

По итогам 2016 года «Газпром нефть» вошла в дюжину крупнейших нефтяных компаний мира. Она продемонстрировала рост практически на всех основных направлениях бизнеса, а также увеличила чистую прибыль в первом квартале текущего года до беспрецедентного уровня.

сегодня. За прошедшие десятилетия затраты на производство выросли многократно. И компании стали куда чувствительнее к мировым качелям цен на нефть. Особенно в ситуации, когда за один год цена меняется от 28,2 до 56,9 доллара за баррель.

Считается, что кризис на рынке углеводородов в первую очередь был вызван перепроизводством нефти.

Вместе со сложностями для многих крупных компаний прошлый год принес и весьма обнадеживающие данные. Общемировой показатель добычи рос, ряд крупных игроков увеличили производство черного золота в среднем на 1–2%. Казалось бы, этот фактор в сложившихся обстоятельствах должен оказать негативное влияние на цены. Но в то же время рос спрос.

Темпы роста спроса явно опережают темпы роста предложения. Если в 2015 году предложение в среднем составляло 96,6 млн баррелей в сутки, а спрос – лишь 95 млн баррелей в сутки, то в 2016 году, по данным Международного энергетического агентства (МЭА), разрыв сократился до 97 млн баррелей и 96,6 млн баррелей соответственно. В 2017 году спрос продолжает расти, предполагается, что он составит 98 млн баррелей в сутки. К 2020 году, по прогнозу МЭА, спрос на черное золото достигнет 100 млн баррелей в сутки.

Немаловажным фактором, оказавшим воздействие на рынок в 2016 году, стало снижение добычи нефти в США (более чем на 1 млн баррелей в сутки), а также медленные темпы восстановления нефтяной отрасли Ирана. Но еще более заметное стабилизирующее воздействие оказало соглашение ОПЕК+.

В конце 2016 года страны ОПЕК и нефтедобывающие государства, не входящие в картель, договорились о снижении добычи для стабилизации рынка нефти. В их числе была и Россия, которая обязалась уменьшить производство черного золота на 300 тыс. баррелей к маю 2017 года.

Как отмечают представители ОПЕК и Министерства энергетики РФ, одним из следствий принятого соглашения стало снижение запасов нефти в танкерах. На сегодняшний день они уменьшились более чем на треть. На пике эти запасы составляли порядка 44 млн баррелей, то есть около половины мирового суточного потребления. При сохранении текущих темпов можно предположить, что фактор запасов нефти в танкерах перестанет оказывать негативное воздействие на рынок уже к концу текущего года.

С прибылью и без

Финансовые показатели крупнейших мировых компаний в 2016 году в целом оказались лучше, чем в 2015-м. Они отразили как положительные изменения на рынке, так и накопленные рынком проблемы.

Наиболее удручающий результат продемонстрировала норвежская Statoil. Чистый убыток этой компании хоть и снизился почти на 44%, но всё же составил крайне

печальные 2,9 млрд долларов. Statoil приходится работать с весьма сложными в производстве углеводородами, значительная доля которых располагается на шельфе. Справедливости ради отметим, что к первому кварталу 2017 года компания смогла в достаточной степени сократить затраты, кроме того, ее поддерживали выросшие цены на сжиженный природный газ (СПГ). Благодаря этому Statoil за первые три месяца текущего года получила прибыль 1 млрд долларов.

Минимальную прибыль за десять лет показала Royal Dutch Shell. По итогам прошлого года этот показатель снизился до 3,5 млрд долларов. Первый квартал 2017 года стал для компании еще более обнадеживающим, чем для норвежских коллег. За этот период прибыль выросла в 7,3 раза (по сравнению с первым кварталом 2016 года), до 3,5 млрд долларов.

Относительно благополучным был прошлый год для BP. Относительность связана с тем, что результат 2015-го был наихудшим за 20 лет. На этом фоне скромная прибыль 115 млн долларов выглядит весьма обнадеживающе. Первый квартал 2017 года также выдался благополучным – чистая прибыль в этот период составила 1,4 млрд долларов (в первом квартале 2016-го у компании был убыток в 485 млн долларов).

Чистая прибыль признанного лидера мировой нефтяной отрасли ExxonMobil по итогам 2016 года снизилась более чем в два раза – до 7,8 млрд долларов. Однако в 2017 году компания продемонстрировала рост прибыли в 2,2 раза (до 4 млрд долларов).

Несколько выбивается из стройного ряда Total – чистая прибыль нефтегазовой компании в 2016-м увеличилась на 22% по сравнению с 2015 годом и составила 6,2 млрд долларов. В первом квартале также наблюдался рост – в 1,5 раза (до 2,6 млрд долларов). Обратим внимание на то, что за первые три месяца 2017 года компания увеличила продажи СПГ на 11%.

Пострадавшие услуги

От кризисных явлений на мировом рынке углеводородов страдают также и сопутствующие отрасли. Например, нефтесервисная. Так,

Прибыль в 2016 году –
«Роснефть»: –49%,
ЛУКОЙЛ: –29%

«Газпром нефть»
в 2016 году про-
демонстрировала
лучший результат
по динамике роста
удельных затрат
на добычу – 0,2%.
ЛУКОЙЛ нарастил
затраты
на 4,7%

в 2016 году один из трех мировых столпов нефтесервисной отрасли – компания Halliburton понесла убытки в размере около 5,8 млрд долларов. Это в 8,6 раза больше, чем в 2015-м. Убыток в первом квартале 2017-го уменьшился до 32 млн долларов.

Компания Baker Hughes также закончила год с убытком 2,7 млрд долларов (почти в 1,4 раза больше, чем в 2015-м). В первом квартале текущего года убыток сократился, но всё же составил 130 млн долларов.

Не обошли проблемы стороной и крупнейшего в мире нефтесервисного игрока – Schlumberger. В прошлом году компания показала убыток 1,6 млрд долларов. А первый квартал 2017-го она закончила с прибылью 279 млн долларов. Но этот показатель в 1,8 раза хуже первого квартала предыдущего года.

Всё это не вызывает удивления, так как спрос на услуги нефтесервисных компаний был, прямо скажем, нестабильным. К примеру, в США он падал в 2015–2016 годах. Следом за ним снижались цены на нефтесервисные услуги. Компаниям приходилось увольнять людей и распродавать часть активов. Но это процесс диалектически имел и положительную сторону.

Услуги нефтесервисных компаний составляли львиную долю затрат американских сланцевиков. Падение цен на их услуги привело к снижению затрат на добычу крайне дорогой сланцевой нефти. То есть снизилась себестоимость производства. И, таким образом, пока наименее приспособленные компании разорялись (а их счет к настоящему моменту давно перевалил за сотню), более приспособленные, работающие на наиболее выгодных участках, выжили и даже смогли прервать падение производства. Во второй половине 2016 года производство нефти в Штатах вновь начало расти. Однако логично предположить, что с восстановлением спроса начнут расти и цены на нефтесервисные услуги, то есть расходы на производство.

Не только чистая прибыль

Надо заметить, что российская нефтегазовая отрасль оказалась довольно успешно подготовленной

к негативным процессам на мировом рынке. Кроме того, наша страна подписала соглашение со странами ОПЕК+ на крайне выгодных условиях. Дело в том, что снижать добычу предлагалось от показателей октября 2016 года, когда производство нефти в нашей стране достигло самых больших показателей за последние 25 лет – 11,2 млн баррелей в сутки. Таким образом, для отечественных предприятий даже снижение добычи на 300 тыс. баррелей в сутки всё равно обеспечивает рост среднегодовых показателей в 2017 году. К настоящему моменту наша страна полностью выполнила взятые на себя обязательства.

Суммарная добыча нефти и конденсата в нашей стране выросла в 2016 году на 2,6%, до 547,5 млн т. Надо признать, что для многих российских компаний этот период, так же как и для их зарубежных коллег, выдался не из легких. Это нашло отражение в финансовых показателях.

Прибыль крупнейшей отечественной нефтяной компании «Роснефть» снизилась на 49% – до 181 млрд рублей (около 3 млрд долларов по курсу на конец 2016 года). Если учесть показатели поглощенной в 2016 году компанией «Башнефти», то добыча жидких углеводородов «Роснефти» выросла на 3,6%, до 210 млн т (без учета «Башнефти» – на 0,9%, до 204,6 млн т). Как и зарубежным коллегам, компании удалось улучшить показатели в первом квартале текущего года – чистая прибыль выросла на 8,3% (до 13 млрд рублей).

Чистая прибыль компании ЛУКОЙЛ в прошлом году снизилась на 29%, до 206,8 млрд рублей. Объем добычи жидких углеводородов уменьшился на 8,4%, до 686,3 млн баррелей (производство нефти упало со 100,7 до 92 млн т). В первом квартале текущего года чистая прибыль компании (по РСБУ) снизилась в 2,8 раза, до 5,97 млрд рублей.

Самой эффективной нефтяной компанией в России по финансовым показателям оказалась «Газпром нефть». Это единственная компания не снизившая, а нарастившая чистую прибыль. В 2016 году она увеличилась на 82,5% и составила 200 млрд рублей. При этом

объем добычи углеводородов вырос на 8,2%, до 86,2 млн т нефтяного эквивалента. По темпам роста добычи «Газпром нефть» стала не только российским, но и мировым лидером.

В первом квартале 2017-го компания установила личный рекорд по чистой прибыли – 62 млрд рублей. Это не только на 49,1% больше прошлогоднего показателя, но и лучший результат среди всех российских вертикально интегрированных компаний (ВИНК). За тот же период объем добычи углеводородов (с учетом доли в совместных предприятиях) увеличился на 4,8% и составил 21,95 млн т н.э. По мнению аналитиков Сбербанка, «Газпром нефть» может сократить добычу в соответствии с ожиданиями правительства и всё равно увеличить консолидированную добычу нефти в 2017 году более чем на 4,5% по сравнению с 2016-м.

Без ложной скромности «Газпром нефть» сегодня можно назвать самой эффективной компанией среди российских ВИНК, а также одной из наиболее эффективных международных нефтяных компаний. Притом чистая прибыль – далеко не единственный показатель, который подтверждает этот тезис.

Лучшие

На самом деле размер чистой прибыли «Газпром нефти» становится тем удивительнее, чем больше вы узнаете об условиях, в которых работает компания. К примеру, можно рассмотреть такой показатель, как удельная налоговая нагрузка. Фактически он говорит о том, какую долю заработанных денег необходимо отдать с каждого произведенного барреля.

Для «Роснефти» этот показатель составляет 1,13 тыс. рублей за 1 баррель н.э. Для ЛУКОЙЛа – около 1,14 тыс. рублей. А для «Газпром нефти» – порядка 1,8 тыс. рублей. Это самый высокий показатель в России. Для контекста отметим, что на момент написания этого материала 1 баррель марки Brent на мировом рынке стоил около 2,85 тыс. рублей.

Стоит ли удивляться тому, что уровень налоговых льгот по НДПИ на черное золото для «Газпром нефти» минимален среди крупнейших ВИНК России. Для ЛУКОЙЛа

доля данных льгот составляет 14%, для «Роснефти» – 12%, а для «Газпром нефти» – 10%.

По мере усложнения ситуации на мировом рынке нефти для всех компаний всё важнее становится вопрос оптимизации издержек. Тем более когда компании нацелены на рост производственных показателей. Чем больше вы добываете и перерабатываете нефти, тем выше будут ваши затраты. Несмотря на рекордный рост добычи, «Газпром нефть» в 2016 году продемонстрировала лучший среди ВИНК результат по динамике роста удельных затрат на добычу – всего 0,2%. В то же время «Роснефть» и ЛУКОЙЛ нарастили затраты на 4,5% и 4,7% соответственно. Что, разумеется, тоже является весьма достойными показателями.

Что касается динамики изменения удельных операционных затрат на переработку, то здесь также лидирует «Газпром нефть». Компании удалось снизить издержки на 4,9%, в то время как ЛУКОЙЛ снизил их на 0,7%, а «Роснефть» нарастила на 11%. Вполне возможно, дело в некотором отставании «Роснефти» от коллег по цеху, которые гораздо раньше нее провели модернизацию перерабатывающих мощностей. Будет справедливым предположить, что компании удастся повторить результаты более эффективных коллег в ближайшие годы.

При этом в 2016 году «Газпром нефть» достигла лучшего в отрасли показателя по выходу светлых нефтепродуктов – 64,4% (ЛУКОЙЛ – 63%, «Роснефть» – 56,6%). Компания является лидером по отношению к объему добываемой нефти, которая направляется на переработку, а также по доле реализации собственных нефтепродуктов на внутреннем рынке – 62% против 34% ЛУКОЙЛа и «Роснефти». Внутренний рынок считается для компании приоритетным.

Неудивительно, что по показателю сбыта топлива на одной автозаправочной станции «Газпром нефть» серьезно опережает коллег по цеху – 19,3 т в сутки (ЛУКОЙЛ – 12,6 т в сутки, «Роснефть» – 11,7 т в сутки).

Премиальные продажи

Разумеется, не на всех направлениях мы видим рост. Так, в 2016 году

«Газпром нефть» реализовала 43,6 млн т нефтепродуктов, что на 2,8% меньше, чем в 2015-м. На 1,4 млн т снизились объемы продаж нефтепродуктов в России – 27,11 млн т. Основная причина кроется в снижении реализации судового топлива – с 3,98 до 2,87 млн т. Немного снизились объемы реализации авиационного керосина – с 3,52 млн т в 2015-м до 3,23 млн т в 2016-м. Это произошло на фоне общего сокращения на 7,7% российского розничного рынка авиационного топлива – до 7,9 млн т. При этом «Газпром нефть» осталась лидером этого рынка, увеличив свою



долю на 0,38% – до 26,24%. Кстати, компания заправляет воздушные суда более чем в 235 аэропортах в 63 странах мира.

Сокращение спроса на ряд продуктов – следствие снижения деловой активности в нашей стране, уменьшения спроса на международные перевозки, а также некоторого перераспределения транспортных потоков. Но в то же время «Газпром нефть» на 2,7% увеличила объем поставок моторных топлив на внутренний рынок – до 16,82 млн т.

Компания нарастила поставки битумной продукции – с 1,73 до 1,83 млн т. По этой категории объем продаж оказался рекордным. Также компания увеличила сбыт смазочных материалов – с 420 до 430 тыс. т.

«Газпром нефть» делает ставку на развитие премиальных каналов

По показателю сбыта топлива на одной автозаправочной станции «Газпром нефть» опережает коллег по цеху

«Газпром нефть»	19,3 т/сутки
ЛУКОЙЛ	12,6 т/сутки
«Роснефть»	11,7 т/сутки

По итогам 2016 года «Газпром нефть» продемонстрировала самый значительный рост добычи

Добыча углеводородов

«Газпром нефть»	+8,1%
«Роснефть»	+1,7%
ЛУКОЙЛ	-2,7%

Добыча нефти и конденсата

«Газпром нефть»	+7%
«Роснефть»	+0,5%
ЛУКОЙЛ	-2,8%

сбыта – розницы и мелкого опта. Она расширяет географию поставок и номенклатуру выпускаемой премиальной продукции. Это позволяет наращивать долю на розничных рынках большинства нефтепродуктов.

В 2016 году рос спрос на премиальные марки моторных топлив и масел «Газпром нефти» (G-Drive, Gazpromneft, G-Family, Texaco). В ряде случаев продукция компании успешно, без потери качества заменяла передовые зарубежные аналоги, производители которых были вынуждены уйти с российского рынка из-за курсовых разниц. За прошедший год география присутствия масел «Газпром нефти» увеличилась до 65 стран.

В 2016 году активно развивался уникальный для России проект – международная сеть премиальных брендированных станций техобслуживания G-Energy Service. По итогам года количество таких объектов выросло с 26 до 70. Сегодня они работают в России, Казахстане, Белоруссии, Армении, Грузии, Италии, Венгрии и других странах.

Сейчас компания реализует национальный проект – строит сверхсовременный завод по производству катализаторов, необходимых российским нефтеперерабатывающим предприятиям. Речь идет о потребностях не только заводов самой «Газпром нефти», но и других крупных российских игроков.

Учитывая меньшие объемы добычи и сопоставимые с остальными российскими ВИНК показатели чистой прибыли, можно сказать, что «Газпром нефть» более рационально использует каждый добытый баррель.

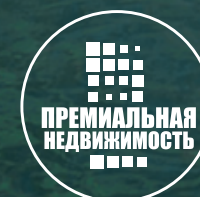
Подчеркнем, что данным сравнением мы ни в коем случае не хотим назвать других участников рынка неэффективными. Выше наши уважаемые читатели могли оценить положение российских компаний на фоне зарубежных коллег. В непростых рыночных условиях последних лет, осложняющихся тяжелой международной обстановкой, отечественный ТЭК демонстрирует завидную устойчивость. Нашим сравнением мы лишь хотим назвать «Газпром нефть» первой среди лучших. ■



СОБСТВЕННОСТЬ ВСЕГДА В ЦЕНЕ

апартаменты в Репино на берегу Финского залива

25 минут от центра Санкт-Петербурга по ЗСД.
Площадь апартаментов от 92 до 247 кв.м. Подземный паркинг.
Собственность. Договор купли-продажи. Ипотека.
Современная система безопасности. 90 видеокамер.



+ 7 (812) 929 88 88
+ 7 (812) 347 88 88

www.crystal-apart.ru

CRYSTAL
элитные апартаменты

ТЕКСТ > Денис Кириллов

ФОТО > Данил Хусаинов/
ООО «Газпром добыча Ямбург»,
ООО «Газпром добыча Кузнецк»

СЛОЖНЫЕ ЗАПАСЫ

будут активно вовлекаться в разработку
«Газпромом» в зоне ЕСГ

По результатам выполненных геологоразведочных работ (ГРР) на территории России в 2016 году «Газпромом» выявлено пять новых залежей на ранее открытых месторождениях. Особую значимость среди них имеет открытие сенонской залежи газа на Медвежьем нефтегазоконденсатном месторождении (НГКМ), подтверждающее перспективы газоносности этих отложений в Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНАО), которые представляют значительный интерес в качестве резервов запасов газа для месторождений с падающей добычей. Помимо изучения надсеноманских залежей, «Газпром» продолжал активные работы в ЯНАО по поиску и разведке углеводородов в юрских и ачимовских отложениях.

В рамках проектов освоения труднодоступных, трудноизвлекаемых и других сложных ресурсов углеводородов «Газпром» ведет ГРР на ачимовские, тюменские и надсеноманские отложения в ЯНАО, а также осуществляет реализацию проекта по добыче метана из угольных пластов в Кузбассе.

Трудноизвлекаемые

В 2016 году утвержден порядок реализации проектов подготовки запасов углеводородов надсеноманских, а также ачимовских и юрских отложений в Западной Сибири на лицензионных участках дочерних обществ Группы «Газпром». Проекты предусматривают выполнение ГРР силами специализированной компании ООО «Газпром геологоразведка». По итогам реализации программ освоения трудноизвлекаемых ресурсов планируемый прирост запасов по текущим лицензионным участкам ожидается порядка 2 млрд т условного топлива (у.т.).

В рамках реализации проектов по освоению трудноизвлекаемых запасов надсеноманского газового комплекса выделены опытные полигоны, на которых организованы опытно-методические работы по созданию детальных и достоверных геолого-геофизических моделей залежей углеводородов.

Для повышения эффективности поисково-разведочных работ на глу-

По итогам реализации программ освоения трудноизвлекаемых ресурсов планируемый прирост запасов по текущим лицензионным участкам ожидается порядка 2 млрд т условного топлива

бокозалегающие горизонты – ачимовские и юрские отложения в ЯНАО – проведен пересмотр общих подходов к изучению геологического строения недр, конструкции скважин, применению методов интенсификации притока и, соответственно, сроков выполнения ГРР. Ведется разработка специальных программ, предусматривающих использование передовых геофизических методов и технологий (адаптивная вибрационная сейсморазведка – АВИС, сейсморазведка на рассеянных волнах – CSP, мультифокусинг, широкоазимутальная

съемка и т.д.), использование в числе прочего наклонно-направленных и горизонтальных окончаний скважин, многостадийного гидроразрыва пласта (ГРП).

Сенон

Надсеноманский газовый комплекс, включающий в себя сенонские и туронские залежи, расположен на глубинах менее 1,1 тыс. м, представлен сложнопостроенными коллекторами с низкими фильтрационно-емкостными свойствами и содержит трудноизвлекаемые запасы углеводородов, которые с уверенностью можно отнести к нетрадиционным источникам. Продуктивность этого комплекса установлена на большинстве месторождений ЯНАО, на которых продуктивен сеноман: Медвежьем, Тазовском, Заполярном, Ямбургском, Бованенковском, Ямсовейском, Юбилейном, Южно-Русском и других. Запасы надсеноманского газа эксперты оценивают в 35–60 % от подстилающих сеноманских отложений. Подготовка к освоению запасов надсеноманских залежей позволит использовать действующую инфраструктуру и продлить сроки эксплуатации действующих месторождений.

ГРР, направленные на доразведку сенонских отложений, сегодня ведутся ООО «Газпром добыча Надым». Проект по изучению газоносности сенонских залежей

Медвежьего НГКМ реализуется с 2012 года. В период с 2012 по 2016 год включительно закончено строительство три скважины, выполнено 1810 кв. км сейсморазведочных работ 3D, в том числе с применением высокоплотных и высоко разрешающих технологий.

В прошлом году выполнено 220 кв. км сейсморазведки 3D по технологии АВИС, закончена строительством одна скважина, начата испытанием скважина с горизонтальным окончанием. Испытание скважин выполняется с применением технологии многоступенча-

Запасы надсеноманского газа эксперты оценивают

в 35–60%

от подстилающих сеноманских отложений



того гидроразрыва пласта. Начаты работы по выполнению технико-экономического обоснования разработки сенонской залежи Медвежьего месторождения. В 2016 году запасы газа сенонских отложений впервые поставлены на Государственный баланс в объеме около 9,9 млрд куб. м.

В минувшем году к изучению сенонских залежей также приступили ООО «Газпром добыча Ноябрьск» и ООО «Газпром добыча Ямбург». Первое предприятие ведет соответствующие ГРР на Вынгапуровском и Комсомольском газо-

вых месторождениях, второе – на Ямбургском НГКМ.

Турон

Туронские отложения опробованы «Газпромом» на Южно-Русском, Заполярном, Харампурском, Южно-Мессояхском и Новочасельском месторождениях. На Государственный баланс России в настоящее время поставлены запасы туронского газа в размере 1,42 трлн куб. м. Опытнo-промышленную эксплуатацию туронской залежи с 2011 года осуществляет ОАО «Севернефтегазпром» на Южно-Русском НГКМ.

ВСЕГО НА ЮЖНО-
РУССКОМ УЧАСТКЕ
ТУРОНСКАЯ
ЗАЛЕЖЬ ВСКРЫТА
214 СКВАЖИНАМИ:

54

РАЗВЕДОЧНЫХ

142

ДОБЫВАЮЩИХ

18

НАБЛЮДАТЕЛЬНЫХ
И СПЕЦИАЛЬНЫХ

Туронские отложения опробованы предприятием в 40 скважинах.

Туронские залежи являются пластово-сводовыми, относятся к группе со сложным внутренним строением и резкой неоднородностью. Для туронских отложений характерны пониженные фильтрационно-емкостные свойства, коэффициент аномальности пластового давления составляет 1,28. Значительная неоднородность свойств туронских залежей как по площади, так и по разрезу приводит к необходимости бурения более плотной сетки эксплуатационных скважин для построения корректной геологической модели пласта.

Площадь Южно-Русского лицензионного участка полностью покрыта сейсморазведочными работами 3D-съемки. Изученность бурением турона высокая – всего на Южно-Русском участке туронская залежь вскрыта 214 скважинами (54 разведочных, 142 добывающих, а также 18 наблюдательных и специальных скважин). Плотность вскрытия – одна скважина на 5,7 кв. км. В ходе проведенных испытаний исследованы 40 объектов – в 35 из них были получены притоки газа с дебитами от 0,2 тыс. до 379 тыс. куб. м в сутки, депрессия при этом изменялась от 0,63 МПа до 8,78 МПа.

С момента открытия туронской залежи проведен широкий комплекс работ, направленный на изучение и выбор эффективных технологических решений при разработке. В одной из скважин проведена операция ГРП на растворе на водной основе. Закончено строительство и проводится опытная эксплуатация экспериментальной скважины,

построенной по двухзабойной схеме заканчивания – дебит по газу составляет 200 тыс. куб. м/сут. При бурении скважины, которое осуществляло ООО «Газпром-Бурение», использованы передовые технологии и оборудование компании Halliburton. В основном стволе располагается система заканчивания скважин Halliburton, предназначенная для раздельной эксплуатации объектов – на скважине установлена уникальная дуальная фонтанная арматура производства курганского ОАО «АК «Корвет». Оборудование позволяет производить работы по освоению, исследованию и эксплуатации отдельно по каждому стволу скважины без остановки другого.

Закончено строительство и проводится опытная эксплуатация горизонтальной скважины с восходящим профилем – дебит по газу составляет 300 тыс. куб. м/сут. За счет уникальной конструкции скважины получен дебит газа, в два раза превышающий проектный.

Проведена операция ГРП с раствором на дизельной основе в разведочной вертикальной скважине – дебит добычи газа вырос в пять раз: с 50 тыс. до 250 тыс. куб. м/сут.

Еще в одной скважине проведено четыре стадии ГРП с раствором на дизельной основе. Контроль образования и развития трещин производился с применением методов микросейсмического наземного и скважинного мониторинга.

Упомянутые скважины подключены в общую газосборную сеть сеноманского газа, контроль режима работы производится на постоянной основе при помощи устьевых датчиков давления и температуры.

В период 2011–2016 годов в ЕСГ поставлено около 155 млн куб. м туронского газа. Накопленная информация по уже реализованным технологическим решениям и дальнейшее продолжение исследований позволит оптимизировать количество и размещение туронских скважин.

Глубокозалегающие горизонты

Газодобывающие предприятия, ведущие производственную деятельность в зоне ЕСГ Надым-Пур-Тазовского региона, традиционно проводят ГРП на перспективные пласты, залегающие ниже основного эксплуатационного объекта. Это ачимовские и юрские отложения, залегающие на глубине 3,5–4,5 тыс. м. Основанием для геологического изучения является значительная суммарная величина оценки ресурсов данного комплекса, которая превышает 67 млрд т у. т.

В настоящее время ачимовский и юрский комплексы достаточно изучены глубоким бурением. Из ачимовских отложений на Уренгойском НГКМ ведется добыча газа и газового конденсата. Продуктивность ачимовско-юрского комплекса установлена на большинстве месторождений ЯНАО в зоне деятельности предприятий ООО «Газпром добыча Уренгой», ООО «Газпром добыча Ямбург», ООО «Газпром добыча Надым», ООО «Газпром добыча Ноябрьск», ОАО «Севернефтегазпром». Эти предприятия активно ведут поисковые и разведочные работы в ачимовских и юрских отложениях на месторождениях и перспективных площадях – Ямбургском, Уренгойском, Песцовом, Восточно-Падинском, Ямсовейском,

Юбилейном, Западно-Таркосалинском и т. д.

Так, в 2012–2016 годах в рамках реализации проекта по доразведке меловых отложений Южно-Русского месторождения выполнено и обработано 920 кв. км высокоплотной сейсмики в модификации 3D, пробурено шесть разведочных скважин с суммарной проходкой почти 10,9 тыс. пог. м горных пород. В специализированных лабораториях было исследовано более 1,13 тыс. м кернового материала и проанализированы пробы флюидов из 47 объектов испытания. По результатам оперативного подсчета запасов углеводородного сырья нижнемеловых отложений в 2015 году прирост запасов по категории С1 составил порядка 10 млрд куб. м газа и около 1,7 млн т нефти (извлекаемой). ООО «ТюменНИИгипрогаз» по результатам выполнения всего комплекса ГРП осуществляет пересчет начальных запасов углеводородов меловых отложений Южно-Русского месторождения, который в последующем станет основой для вовлечения их в опытно-промышленную разработку.

Всего же в 2016 году на территории ЯНАО на глубокозалегающие горизонты закончены строительством четыре поисково-оценочных и разведочных скважины. Во всех из них выполнен необходимый комплекс геофизических исследований и проведены работы по испытанию перспективных объектов.

Метан угольных пластов

В рамках выполнения поручений президента РФ «Газпром» реализует инновационный проект добычи метана из угольных пластов в Куз-

бассе. Этот проект является одним из перспективных направлений в стратегии социально-экономического развития Кемеровской области. Его реализация позволит увеличить степень газификации региона, повысить безопасность труда шахтеров, улучшить экологическую обстановку в регионе и создать новые рабочие места.

В соответствии с программой работ и геологическими заданиями в пределах лицензионного участка ООО «Газпром добыча Кузнецк» с 2009 года выполнялся комплекс ГРП на первоочередных объектах – Талдинском и Нарыкско-Осташкинском метаноугольных месторождениях. К настоящему времени здесь построены 33 разведочные скважины, осуществляется их пробная и опытно-промышленная эксплуатация. Ряд скважин в 2016 году временно выведен в бездействие в связи с завершением геологических задач. С начала пробной эксплуатации извлечено более 63 млн куб. м газа.

В 2016 году фактическая валовая добыча превысила 13 млн куб. м газа, из которых около 0,5 млн куб. м использовано в качестве газомоторного топлива для заправки автотранспорта, а 2,5 млн куб. м – на генерацию электроэнергии. Для утилизации добываемого метана и обеспечения собственных нужд на Талдинской и Нарыкско-Осташкинской площадях запущены газопоршневые электростанции мощностью 1,35 МВт, 1,063 МВт, 2,2 МВт и 1,1 МВт.

В 2016 году впервые осуществлен выпуск тома Государственного баланса запасов «Метан в угольных пластах», в котором учтены запасы Нарыкско-Осташкинского и Тал-

динского месторождений. Текущие извлекаемые запасы метана в угольных пластах, числящиеся на Государственном балансе по Нарыкско-Осташкинскому метаноугольному месторождению по категориям С1+С2, составляют 33 млрд куб. м.

В прошлом году ООО «Газпром добыча Кузнецк» осуществляло подготовительные работы к строительству разведочных скважин на Нарыкско-Осташкинской площадке, эксплуатацию разведочных скважин и проведение в них гидродинамических, геофизических исследований. Также на перспективной Тутуянской площади завершен полевой этап сейсморазведочных работ 2D (суммарный объем за 2015–2016 годы – более 500 пог. км) и проведены гидрогеологические работы.

В настоящее время ООО «Газпром добыча Кузнецк» продолжает развитие выбранных ранее направлений ГРП на Нарыкско-Осташкинском месторождении и Тутуянской площади, которые характеризуются высокой степенью угленасыщенности разрезов, наличием больших ресурсов метана угольных пластов с высокой плотностью распределения. Близость Нарыкско-Осташкинского месторождения к ветке магистрального газопровода Парабель – Новокузнецк, а также возможность планомерного развития работ в связи с отсутствием действующих полей шахт и разрезов делает эту зону привлекательной и перспективной для дальнейшего развития промыслов. Тутуянская площадь также характеризуется близким расположением к развитой инфраструктуре потребителей газа – городам Междуреченск, Новокузнецк и Мыски. ■

ТЕКСТ • Александр Фролов

ФОТО • АО «Газпром газэнергосеть»

РЕГУЛЯТОР МИРОВОГО РЫНКА

«Газпром» создает крупнейший
на континенте гелиевый ХАБ в Приморье



В рамках проекта «Сила Сибири» ПАО «Газпром» развивает перерабатывающие производства, которые дадут дополнительный экономический эффект и приведут к развитию восточных регионов России. Одним из сопутствующих и крайне важных проектов, которые планируется реализовать в связке со строительством Амурского газоперерабатывающего завода (ГПЗ), станет логистический центр обслуживания гелиевых контейнеров (ХАБ) в Приморском крае. Строительством будет управлять ООО «Газпром газэнергосеть гелий». Гелиевый ХАБ станет одним из крупнейших объектов подобного рода в мире.

Расклад сил

Мировое потребление гелия составляет около 170 млн куб. м в год. К сожалению, общемировой тенденцией в последние годы было снижение темпов роста потребления гелия. Причина в том, что несколько лет назад потребители столкнулись с дефицитом этого газа. Цены начали расти. Естественной реакцией на это стало повсеместное замещение гелия в разных отраслях более дешевыми аналогами, а также внедрение ресурсосберегающего оборудования. Как результат – темпы роста спроса на гелий снизились с 2,5 до 1,5 %.

Сегодня основными игроками на рынке гелия являются США, Катар, Алжир и Россия. В Алжире рост производства прекратился, а в Катаре оно ограничено проектами по сжижению природного газа (СПГ). Дело в том, что катарский газ довольно беден гелием и только благодаря СПГ его удастся извлекать с достаточной эффективностью. При сжижении голубого топлива остается газовая фракция, в которой гелий уже занимает значительный объем. Интересно, что вывоз гелия из Катара зависит от степени развития контейнерных линий из портов Объединенных Арабских Эмиратов. Катарский жидкий гелий приходится везти по суше через Саудовскую Аравию в Дубай, где располагаются гелиевые ХАБы, принадлежащие компаниям – офтейкерам катарского гелия (например, Linde, Air Liquide, Air Products, Iwatani). Цепочка выглядит следующим образом: газ в сжиженном состоянии загружается в специализированные гелиевые контейнеры в Катаре, перевозится по территории Саудовской Аравии в ОАЭ, где контейнеры обрабатываются, грузятся на контейнеровозы и отправляются потребителям.

Крупнейшим экспортером гелия остаются США, но в силу естественных причин их доля на мировом рынке будет снижаться. Объемы добычи гелия из природного газа в Штатах уменьшаются. А извлечение гелия из специализированного хранилища Клиффсайд превышает поступление. В 2010-х годах объемы отбора гелия из хранилища лимитированы на законодательном уровне, так как американцы хотят



Мировое потребление гелия составляет около
170 млн куб. м в год

сохранить стратегический резерв для науки, космоса и армии и не зависеть от иностранных поставок. Кроме того, у Соединенных Штатов большой внутренний спрос. Фактически уже сейчас ясно, что если США и смогут обеспечить свои внутренние потребности гелием, то весь остальной мир ждет дефицит. Если не появится другой крупный игрок.

В перспективе крупнейшим игроком на мировом рынке гелия может стать Россия. В природном газе восточных регионов нашей страны спрятаны гигантские запасы этого газа. Реализация Восточной газовой программы позволит вовлечь эти запасы в производство, а их объемам – оказывать влияние на весь мировой рынок. Для сравнения: сегодня в России (в Оренбурге) производится около 5 млн куб. м гелия. Более половины потребляемого в России гелия идет на рекламно-развлекательные нужды.

Россия имеет возможность занять ту нишу, которую сейчас занимают Соединенные Штаты. География играет на руку нашей стране. Владивосток достаточно близок к центрам потребления в АТР – Китаю, Японии, Южной Корее, Вьетнаму, Филиппинам, Малайзии. Сегодня основными поставщиками гелия в регионе являются США и Катар.

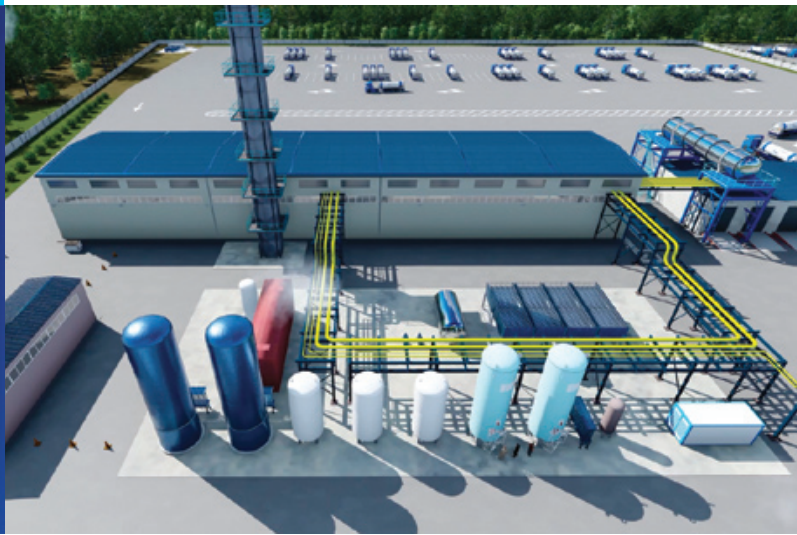
От Свободного до Владивостока

Амурский ГПЗ строится в районе города Свободный Амурской области. Он будет одним из крупнейших в мире предприятий по переработке голубого топлива и важным звеном технологической цепочки поставок природного газа в Китай по газопроводу «Сила Сибири».

Газ восточных месторождений богат ценными компонентами, которые будут извлекаться и перерабатываться на предприятии: этан, пропан, бутан, пентан-гексановая фракция и гелий. В рамках первой очереди будет построена одна установка по сжижению «солнечного газа». Производственная цепочка получения жидкого гелия состоит из трех этапов: извлечение гелиевого концентрата из природного газа, его тонкая очистка и затем сжижение.

«Задача завода – извлекать гелий из природного газа и получать товарный жидкий гелий, – отмечает генеральный директор ООО «Газпром газэнергосеть гелий» Анатолий Ким. – Далее этот товар отгружается в ISO-контейнеры объемом примерно 40 тыс. л (около 25 тыс. куб. м) и направляется в тихоокеанские порты Владивосток и Находка. Но логистика такого криогенного продукта, как жидкий гелий, который перевозится при температуре, близкой к температуре абсолютного

Общий объем инвестиций в гелиевый ХАБ превысит 5 млрд рублей



нуля, требует специальной инфраструктуры».

Криогенные ISO-контейнеры предназначены для перевозки автомобильным и водным транспортом. Везти их по железной дороге нельзя. Дело в том, что подвески внутреннего сосуда не переносят нагрузки на сортировочных горках. Поэтому перевозить гелий от места производства до места отгрузки будут автотранспортом.

«По шоссе дорогам гелиевые контейнеры будут прибывать сначала в логистический ХАБ в районе города Владивостока. Расстояние – 1520 км. Скорость движения по автомагистралям с таким продуктом – 60 км/ч. Качество дорог уже проверено и доказана возможность вывоза необходимых объемов», – подчеркивает Анатолий Ким.

В сжиженном виде будет организована транспортировка 100 % производимого гелия. Однако в состав логистического центра войдет не только комплекс технологических блоков, предназначенных для обслуживания криогенных ISO-контейнеров, но и установки сжижения гелия. Может возникнуть закономерный вопрос: зачем в рамках ХАБа нужны технологические блоки по сжижению, если туда будут привозить гелий в жидком виде. Дело в том, что при транспортировке некоторый объем жидкого гелия переходит в газообразное состояние в связи с повышением температуры несмотря на многослойную изоляцию.

«Жидкий гелий испаряется, в контейнере растет давление. Конечно, контейнеры оборудованы предохранительными клапанами и разрывными мембранами, – объясняет заместитель генерального директора по технической части и автономной газификации АО «Газпром газэнергосеть» Михаил Кокур. – Перед погрузкой контейнеров на судно давление необходимо снизить. Это тоже относится к функциям логистического ХАБа».

Обработка контейнера будет производиться в зависимости от даты прибытия контейнерного судна. Помимо сброса избыточного давления, работникам гелиевого ХАБа необходимо будет отмыть контейнер ото льда и грязи. Это важно не только из эстетических соображений – количество гелия определяется взвешиванием. Контейнер после обработки ставится на стоянку. По достижении нужной даты лишний газ будет удаляться. «Часть потребителей настаивает на доливе жидкого гелия, часть – напротив, требует не доливать. Поэтому в составе ХАБа предусмотрены две установки по сжижению мощностью несколько более 500 л в час», – рассказывает Михаил Кокур.

Две установки необходимы и по соображениям надежности. Наличие резервного блока – это гарантия стабильности поставок для потенциальных покупателей. Кроме того, для нужд комплекса будут использоваться имеющиеся электрические мощности территории опе-

режающего развития, но также предусмотрены резервные источники питания.

Куда повезем

Максимальная мощность по производству гелия на Амурском заводе – 60 млн куб. м в год в пересчете на газообразный гелий. Это означает, что в сутки в логистический центр будут отправляться в среднем 6–7 ISO-контейнеров. Разумеется, реальное количество будет зависеть от спроса и графика движения морского транспорта.

Важный вопрос – оборачиваемость контейнеров. ISO-контейнер для перевозки гелия – уникальное и очень дорогостоящее средство доставки. Его конструкция обеспечивает сохранение температуры жидкого гелия – минус 268,9 градусов Цельсия (4,2K). Поэтому и использоваться такая тара должна максимально эффективно. Во-первых, необходимо, чтобы на завод возвращалось то же количество контейнеров, что и убыло. Одна из главных задач ХАБа заключается в том, чтобы обеспечить ритмичное поступление этих контейнеров на завод. Притом они должны быть уже подготовлены для загрузки жидким гелием.

Во-вторых, подавляющая часть продукции будет отправляться потребителям в Китай и Южную Корею, Японию и Тайвань. Близкое расположение потенциальных потребителей к логистическому центру говорит о том, что оборачиваемость контейнеров с российским

гелием будет достаточно высокой. Удобство местоположения дает возможность в первые же годы побороться за выбывающую долю США на целевых рынках.

Однако очевидно, что выход больших объемов гелия на мировой рынок может привести к падению цен. В этом не заинтересован ни один производитель. Сегодня гелий примерно в 20–30 раз дороже природного газа.

«Газпром» не собирается сразу выбрасывать на рынок 60 млн куб. м. Ввод мощностей будет происходить постепенно. Нужно понимать, что потенциал Амурского ГПЗ таков, что при наличии спроса объем экспорта можно плавно нарастить до 180 млн куб. м гелия. Это не считая того факта, что в нашей стране есть независимые производители, которые также намереваются производить гелий и поставляют его на мировой рынок. В действительности выпускать планируется тот объем продукта, который необходим рынку. Проектом предусмотрена возможность регулирования содержания гелия в природном газе, поступающем на переработку на Амурский ГПЗ.

Кстати, не будут забыты и отечественные потребители. Ведь «Газпром газэнергосеть» – специализированный оператор «Газпрома» по реализации гелия внутри страны. На базе гелиевого ХАБа организуют реализацию этого газа в Дальневосточный и Сибирский федеральные округа. Сегодня 100 % российских потребностей в гелии покрывается производством в Оренбурге. Но оно в основном ориентировано на потребителей в центральной и западной частях нашей страны.

«Для российских потребителей в ХАБе будет организован розлив жидкого гелия в сосуды Дьюара (250 л), зачка газобразного гелия в баллоны и трейлеры-контейнеры, – поясняет Анатолий Ким. – Фактически этот объект упростит доступ российских потребителей к гелию. Но внутренние потребности нашей страны пока слишком малы».

Газ везет газ

На данный момент обсуждаются различные стороны проекта, которые позволили бы сделать его более эффективным. Так, в рамках логи-

стического комплекса, возможно, будет применяться экологически чистое газомоторное топливо. Рассматривается как компримированный природный газ, так и СПГ.

На сегодняшний день СПГ представляется более предпочтительным, так как позволяет при меньшем объеме загрузить больше топлива, что повысит автономность тягачей, перевозящих контейнеры с гелием. По имеющимся расчетам, на компримированном природном газе тягач проедет около 500 км, а на СПГ – 1–1,1 тыс. км.

Однако вопрос об использовании того или иного газомоторного топлива пока не решен. Применение СПГ находится в стадии технико-экономического обоснования. Сегодня в России не производится транспорт, работающий на этом топливе. Однако Группа «Газпром» находится в тесном диалоге с российскими компаниями, так как именно им отдается предпочтение при реализации проектов, подобных гелиевому ХАБу.

У российских автопроизводителей есть опыт работы в газомоторном направлении. Такие компании, как КамАЗ и ГАЗ, выпускают газобаллонные грузовики и микроавтобусы. Предполагается, что накопленный опыт позволит достаточно быстро адаптировать некоторые из существующих моделей под СПГ.

Также важно создать заправочную инфраструктуру, включающую малотоннажное производство сжиженного природного газа. Подобные проекты реализовывались в России ранее. В целом малотоннажное производство СПГ – это перспективное направление, которое в данный момент получило второе дыхание в европейской части страны. Предполагается, что оно даст толчок развитию экологичного наземного и водного (морского и речного) транспорта, а также поможет в ряде случаев решить вопрос автономной газификации отдаленных районов.

Учитывая расстояние от завода до гелиевого ХАБа, превышающее 1,5 тыс. км, потребуются построить как минимум четыре заправки – в Свободном, во Владивостоке и две посередине пути (с двух сторон дороги). «Несмотря на то что сегодня СПГ выглядит наиболее предпочтительным вариантом, компания рассматривает и прочие альтернативы, –

отмечает генеральный директор АО «Газпром газэнергосеть» Дмитрий Миронов, – в том числе и сжиженные углеводородные газы, которые будут одним из продуктов Амурского ГПЗ. Их использование вполне может оказаться предпочтительным».

Конкуренция и кооперация

В данный момент компания еще не определилась с поставщиками оборудования. Но уже сегодня понятно, в каких областях предпочтение будет на 100 % отдано российским производителям.

«Для перевода гелия в жидкое состояние необходим хладагент – жидкий азот. Поэтому в ХАБе будет построена установка разделения воздуха. Цена предлагаемого оборудования зарубежными компаниями абсолютно невыгодна. Однозначно можно сказать, что производителем этой установки будет российское предприятие», – рассказывает Михаил Кокур.

В ряде производственных блоков возможно использовать продукцию российских производителей (например, ОАО «НПО «Гелиймаш», ПАО «Криогенмаш» и других). Также в проекте, скорее всего, примут участие зарубежные производители. Участие конкретных компаний определяет экономика – цена оборудования, эффективность производственных процессов, объем операционных затрат.

На первоначальном этапе нового производства ISO-контейнеров не понадобится, так как будут использоваться емкости, имеющиеся у покупателей. Но с ростом потребления такое производство станет необходимым. Вероятно, здесь найдется применение российским разработкам.

Земельный участок под логистический центр выбран с учетом возможности увеличения мощности производства гелия на Амурском ГПЗ до 120 млн куб. м в год в пересчете на газообразный гелий. Предполагается, что в рамках проекта ООО «Газпром газэнергосеть гелий» создаст к 2026 году свыше 300 рабочих мест. В настоящее время уже подписан договор с Корпорацией развития Дальнего Востока на строительство ХАБа, движется к завершению проектирование объекта. Общий объем инвестиций в проект превысит 5 млрд рублей. ■

ТЕКСТ > Денис Кириллов

ФОТО > Игорь Волобуев

Новые подходы «Криогенмаша»

Производство технических газов на условиях аутсорсинга в России будет расти

Крупнейший российский производитель криогенного оборудования ПАО «Криогенмаш» (с 2008 года входит в группу промышленных активов Газпромбанка) развивает в России on-site-проекты по выпуску технических газов. Работа на этом направлении по схеме аутсорсинга может существенно повысить эффективность действующих отечественных предприятий и реализации проектов создания в нашей стране новых производств, в том числе и Группы «Газпром».

Технические газы, получаемые в газообразном или жидком виде посредством разделения атмосферного воздуха на составляющие, являются сегодня важной частью технологических процессов в целом ряде ключевых секторов мировой промышленности, таких, например, как металлургия и приборостроение, оборонный и нефтегазовый комплекс, химическая и нефтехимическая отрасли, строительный комплекс и сельское хозяйство, медицина и пищевая промышленность. Наиболее широко из этих газов человечеством традиционно используются кислород, азот и аргон.

Техгазы и транснациональный бизнес

Мировой рынок технических газов фактически консолидирован пятью транснациональными корпорациями: французской Air Liquide, немецкой Linde, американскими Praxair и Air Products & Chemicals, а также японской Taiyo Nippon Sanso Corporation. Суммарно на их долю приходится не менее 75% от глобального рынка. При этом спрос на технические газы поступательно увеличивается. Так, с 1980 до 2016 года рост мирового рынка технических газов стабильно превосходил рост мирового ВВП и индекс промышленного производства. И за всё это время, за исключением кризисного 2009 года, рынок техгазов не показывал падения. Достаточно сказать, что только с 2012 года этот рынок вырос на треть – с 62 млрд долларов до порядка 83 млрд в 2016 году.

Практически все мировые лидеры сектора технических газов начинали как машиностроительные предприятия, специализировавшиеся на производстве оборудования, в том числе и воздуходелительного. Однако в 1970-х они поменяли свои бизнес-стратегии. И начался постепенный переход от просто продаж оборудования к выпуску и реализации непосредственно технических газов.

Практически все мировые лидеры сектора технических газов начинали как машиностроительные предприятия, специализировавшиеся на производстве оборудования, в том числе и воздуходелительного. Однако в 1970-х они поменяли свои бизнес-стратегии. И начался постепенный переход от просто продаж оборудования к выпуску и реализации непосредственно технических газов.

С 2012 года рынок технических газов вырос на треть – с 62 млрд долларов до порядка 83 млрд в 2016 году



скими газами, одновременно снимая с них всю нагрузку, связанную с содержанием и обслуживанием этих непрофильных производств.

По новой схеме эту нагрузку полностью брали на себя производители воздуходелительного оборудования, которые стали за свой счет устанавливать, содержать, обслуживать и обновлять станции по выпуску технических газов на площадках предприятий, которым эти газы были необходимы, заключая с ними долгосрочные контракты на реализацию нужного им объема техгазов. Таким образом, изготовители оборудования превратились в производителей технических газов.

В результате последующего органического развития бизнеса, а также серии слияний и поглощений и образовалась упомянутая группа мировых лидеров мирового рынка техгазов. И важно отметить, что сегодня доля продаж технических газов в выручке этих транснациональных корпораций составляет от 75 до 95%, тогда как на реализацию собственно оборудования теперь приходится совсем незначительная часть их доходов. В то же время доля on-site-проектов на рынке технических газов в Европе составляет 90%, в США – 80%, в Южной Америке – 66%, а в Японии и Индии – по 45%.

Впрочем, в России этот показатель составляет сейчас не более 15%. Потому что изначально отечественный рынок технических газов развивался в полном отрыве от мировых тенденций.

В отрыве

Нынешняя структура российского рынка технических газов существенно отличается от мировой, и прежде всего это связано с тем, что транснациональные компании не занимают на нем ключевых позиций. Дело в том, что сектор технических газов формировался в Советском Союзе в 1950–1960-х, а стратегия и логика его развития оставались фактически неизменными вплоть до 2000-х. Средние и крупные потребители техгазов в СССР приобретали

Логика такой трансформации вполне очевидна. Дело в том, что производство техгазов, допустим, для металлургического или нефтегазохимического предприятия, не основное, а вспомогательное, то есть, по сути, непрофильное. Но без технических газов им не обойтись. Однако если воздуходелительные комплексы действуют в составе таких предприятий, то достаточно много сил и средств приходится направлять на их содержание, ремонт, реконструкцию, обновление и так далее. Поэтому и появились так называемые on-site-проекты, которые были призваны обеспечить производителей техниче-

Доля on-site-проектов на рынке технических газов



оборудование у его производителей (главным образом у подмосковного НПО «Криогенмаш») и эксплуатировали его самостоятельно. На базе воздухоразделительных цехов этих предприятий создавались и подразделения по продаже излишков. Параллельно для удовлетворения потребностей малых потребителей было построено порядка полутора десятков специализированных кислородных заводов небольшой мощности (в основном на оборудовании производства одесского «Кислородмаш») с цехами сбыта и логистики.

В 1990-х, после развала Советского Союза, предприятия, связанные с выпуском воздухоразделительного оборудования и производством технических газов, в большинстве своем стали частными. А государство фактически прекратило осуществлять над ними контроль и регулирование сектора. Вокруг действовавших производителей технических газов появилось несколько сотен торговых компаний, которые не могли гарантировать бесперебойное обеспечение потребителей необходимыми объемами техгазов, ни по производству, ни по логистике.

Воздухоразделительное оборудование, находящееся в эксплуатации в лучшем случае с 1980-х годов, устаревало физически и морально, было не только изношено, но и недогружено. А частные собственники предприятий, которые нуждались в технических газах, в полной мере ощутили дополнительную нагрузку, которую несет с собой владение непрофильными активами. Тем более что себестоимость продуктов, выпускаемых на старых установках, оказалась вдвое выше, чем на современном оборудовании, эксплуатируемом западными конкурентами, и на новом поколении криогенных воздухоразделительных установок, разрабатанном в России.

Однако изначально российский бизнес оказался не готов к оперативному переходу на систему on-site. И, конечно, эту нишу сразу же стали занимать транснациональные корпорации. С 1993 года на российский рынок технических газов начали выход шведская AGA и британская BOC Group, которые стали владельцами ряда отечественных активов. Впоследствии обе эти компании были поглощены немецкой



> 70%
всех технических
газов в нашей стране
сегодня выпускается
с помощью оборудо-
вания «Криогенмаш»

Российский рынок технических газов



Источники: CREON Energy, ПАО «Криогенмаш»

Linde. Вышли на российский рынок и другие крупнейшие игроки мировой отрасли технических газов, которые также предприняли попытки занять ведущие позиции в России как с помощью реализации on-site-проектов, так и покупки воздухоразделительных (кислородных) заводов. Для четырех из шести упомянутых компаний-лидеров они оказались весьма успешными. Правда, пока транснациональные корпорации смогли занять лишь около 35 % российского рынка реализации техгазов.

Крупнейшими производителями технических газов в России по-прежнему остаются крупные и средние промышленные предприятия, оперирующие воздухоразделительными станциями для обеспечения собственных нужд. В общей сложности на их долю приходится около 73 % общероссийского производства техгазов, из которой порядка 65 % идет на собственные нужды, а около 8 % «излишков» реализуется на рынке этими производителями самостоятельно. Из всего объема продаж в России технических газов на долю отечественных кислородных заводов приходится в пределах 7 %, дистрибуторов – 5 %, on-site-проектов – порядка 15 %.

Между тем рост российского рынка технических газов обеспечивался и будет обеспечиваться именно за счет on-site-проектов. Напомним, что первые небольшие контракты на поставку техгазов в России по схеме on-site начали заключаться лишь в 2002 году. В 2007-м в этой сфере произошло заметное оживление. В итоге

On-site-проекты ПАО «Криогенмаш»

Предприятие	Стадия проекта
ТМК, ПАО «Северский трубный завод», г. Полевой	в эксплуатации с 2009 года
ЧТПЗ, ПАО «Первоуральский новотрубный завод», г. Первоуральск	в эксплуатации с 2012 года
ТМК, ПАО «ТАГМЕТ», г. Таганрог	в эксплуатации с 2016 года
Ижорская промышленная площадка, г. Колпино	на стадии пусконаладочных работ, начало эксплуатации
СИБУР, ООО «Томскнефтехим», г. Томск	на стадии пусконаладочных работ, начало эксплуатации
Кокс, ООО «Тулачермет-Сталь», г. Тула	плановый срок монтажа
Уралхим, АО «Кирово-Чепецкий химический комбинат», г. Кирово-Чепецк	изготовление оборудования
СИБУР, ООО «Запсибнефтехим», г. Тобольск	проектирование

за период 2002–2016 годов объем инвестиций в российские on-site проекты, по существующим оценкам, составил около 1 млрд евро. Благодаря этому система on-site прочно закрепилась в нашей стране. В то же время средний ежегодный рост российского рынка техгазов с 2003 года составлял примерно 10,7 %. А в последние шесть лет – 16,5 %.

Специалисты полагают, что рынок будет и дальше расти как минимум вплоть до 2021 года. По пессимистическим прогнозам – на 5–6 % в год, по оптимистическим – на 8–10 %. Это обусловлено прежде всего масштабной модернизацией в России промышленных предприятий, а также реализацией крупных проектов по созданию новых производств.

Ключевой российский игрок on-site

Крупнейшими инвесторами on-site-проектов в России стали Air Liquide и Praxair, а также российский «Криогенмаш» (25 % от общих вложений), который входит в четверку крупнейших компаний в нашей стране по объему продаж технических газов. Изначально «Криогенмаш» выступал в качестве основного производителя воздухоразделительного оборудования – сначала в Советском Союзе, затем в России. Благодаря этому более 70 % всех технических газов в нашей стране сегодня выпускается именно с помощью оборудования «Криогенмаш». Между тем эта компания стала и первым отечественным участником on-site-проек-

тов, которых на сегодняшний день в ее портфеле восемь.

Три из них полностью реализованы – они относятся к категории greenfield и касаются строительства новых воздухоразделительных станций на Северском трубном заводе (СТЗ, входит в Группу ТМК) и Первоуральском новотрубном заводе (ПНТЗ, Группа ЧТПЗ) в Свердловской области, а также Таганрогского металлургического завода (Тагмет, Группа ТМК) в Ростовской области. Воздухоразделительные станции на промплощадках этих предприятий запущены в эксплуатацию соответственно в 2009, 2012 и 2016 годах.

Два реализующихся в настоящее время on-site-проекта относятся к категории brownfield – «Криогенмаш» эксплуатирует старые воздухоразделительные цеха «ОМЗ-Спецсталь» (Группа ОМЗ) на Ижорской промышленной площадке в Санкт-Петербурге и «Томскнефтехима» (Группа СИБУР) в Томске, а параллельно строит для снабжения этих предприятий техническими газами новые воздухоразделительные станции. К осуществлению этих проектов «Криогенмаш» приступил соответственно в 2012 и 2013 годах. Новое оборудование на этих предприятиях планируется запустить в эксплуатацию в самое ближайшее время.

Еще два on-site-проекта категории greenfield начаты только в 2015-м и один – в 2017 году. Речь идет о создании новых воздухоразделительных станций соответственно для «Тулачермет-Сталь» (Группа «Кокс») в Туле, Кирово-Чепецкого хими-

ческого комбината (КЧХК, Группа «Уралхим») в Кирово-Чепецке, а также для строящегося в Тобольске нефтехимического комбината «ЗапСибНефтехим» (Группа СИБУР).

«Криогенмашу» приходится действовать на российском рынке в жесткой конкуренции с транснациональными корпорациями. Например, Air Products и Linde уже поставляют технические газы по схеме on-site на предприятия Группы СИБУР в Воронеже и Дзержинске, а Air Liquide обеспечивает по аналогичному принципу компанию «РусВинил» – совместное предприятие СИБУРа и бельгийской Solvay. А в 2017 году по схеме аутсорсинга на пермской и кстовской площадках СИБУРа планируется запуск новых воздухоразделительных установок Air Products и Air Liquide.

Однако «Криогенмаш» нацелен укреплять свои позиции на рынке технических газов России, в том числе увеличивая количество on-site-проектов. «Доля собственных производств технических газов для нужд своих же предприятий в России – сегодня это чуть ли не две трети всего рынка, безусловно, будет снижаться. А доля аутсорсинга – расти. Это устойчивая мировая тенденция, и, хотим мы этого или нет, в нашей стране будет так же, – считает генеральный директор ПАО «Криогенмаш» Сергей Хрусталев. – Мы считываем, что и новые проекты Группы «Газпром», которые требуют значительного объема технических газов, в этой части будут переданы на аутсорсинг, причем именно российским компаниям. Как, впрочем, надеемся, что и действующие предприятия «Газпрома» рано или поздно оценят преимущества работы с техгазами по системе on-site».

По его словам, предприятия «Газпрома» потребляют существенное количество технических газов. При этом многие из них по-прежнему самостоятельно эксплуатируют воздухоразделительные установки. Если же говорить о новых проектах, то, например, для работы Амурского ГПЗ потребуется значительный объем азота, выпуск которого для повышения эффективности основного производства можно было бы также передать на аутсорсинг российскому оператору в рамках on-site-проекта. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром бурение» Дамир Валеев

БЕСЕДУЕТ > Денис Кириллов

ФОТО > ООО «Газпром бурение»

СОТРУДНИЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ

Крупнейшая буровая компания

– Дамир Наилович, в 2011 году ООО «Газпром бурение» сменило собственника и вышло из состава Группы «Газпром». Что представляет собой ваша компания сегодня?

– На сегодняшний день ООО «Газпром бурение» является крупнейшей в мире компанией, специализирующейся на строительстве газовых скважин. Наш парк буровых установок составляет порядка 150 единиц, в активной фазе в течение года действует 110 бригад. Между тем ООО «Газпром бурение» не просто буровой подрядчик, а мультисервисная компания, способная выполнять не только крупные заказы по строительству поисковых, геологоразведочных и эксплуатационных скважин, но и реализовывать масштабные буровые проекты на условиях EPC (Engineering, procurement and construction), иными словами под ключ.

Мы активно развиваем свои внутренние сервисные подразделения, поскольку строительство скважин – это не только буровая установка и буровая бригада. Например, наша дочерняя компания ООО «Центр горизонтального бурения» с помощью сложного телеметрического оборудования сопровождает процессы наклонно направленного бурения. Это подразделение укомплектовано российской и зарубежной аппаратурой таких компаний, как Halliburton и Schlumberger, а также соответствующим программным обеспечением и обслуживает практически все месторождения «Газпрома».

Другая дочерняя структура буровой компании – ООО «Центр цементирования скважин» также задействована фактически во всех наших проектах. Мы провели модернизацию этого пред-

приятия, закупили высокоэффективные цементировочные комплексы отечественного и импортного производства. Так, у нас есть самарские и костромские цементировочные флоты, не уступающие зарубежным аналогам, а также американское и китайское оборудование.

Помимо этого, мы имеем лабораторию по цементным растворам, аналогов которой в России нет. В свое время она была закуплена в рамках программы перевооружения «Газпрома». Это оборудование фирмы Chandler, такого класса лабораторию имеет лишь несколько компаний в мире. Кстати, если говорить о крупных компаниях сервисного рынка в России, то у Schlumberger здесь такой лаборатории нет.



110

БРИГАД действует в активной фазе в течение года. Наш парк буровых установок составляет порядка 150 единиц

Наши ООО «НПК «Спецбурматериалы» и ООО «Сервисный Центр СБМ» занимаются разработкой и подготовкой технологических жидкостей и растворов для бурения, ООО «Управление технологического транспорта и специальной техники – Бурсервис» выполняет транспортные перевозки, погрузочно-разгрузочные работы, техническое обслуживание и ремонт, а ПАО «Подзембургаз» осуществляет подготовку структур для создания подземных хранилищ газа (ПХГ) и строительство скважин на ПХГ.

Кроме того, у нас большой круг внешних партнеров. Прежде всего это глобальные сервисные компании. В частности, очень активно сотрудничаем с «большой тройкой» – Schlumberger, Halliburton и Baker Hughes, привлекая их в свои

проекты на паритетной основе в зависимости от необходимости.

– Какова география присутствия вашей компании?

– Работаем во всех широтах и часовых поясах России – от Черного и Каспийского морей до полуострова Камчатка. Всего у нас пять филиалов: в Краснодаре, Астрахани, Оренбурге, Ухте и Новом Уренгое. Помимо этого, у нас есть экспедиции – мобильные группы, действующие в составе филиалов, которые непосредственно реализуют наши проекты, находясь в местах проведения работ. Например, экспедиция в Иркутске ведет Ковыктинский проект, в Ленске – Чаяндынский. – Каковы производственные показатели ООО «Газпром бурение»? – В 2016 году мы пробурили 798 тыс. м горных пород. С 2011

В 2016 году мы пробурили 798 тыс. м горных пород. С 2011 года, когда я пришел в компанию, проходка выросла почти в два раза. Наши планы на 2017 год –

1,1 млн м проходки

60–70

наших буровых стан-
ков задействовано
в газпромовских
проектах



У нас сейчас 32 буровые установки задействованы в разведке. Ни одна компания в России, да и в мире не в состоянии вытянуть такого объема ГРП

года, когда я пришел в компанию, проходка выросла почти в два раза. Тогда мы бурили примерно 370–400 тыс. м в год. Наши планы на 2017 год – 1,1 млн м проходки.

Ключевые проекты

– Расскажите подробнее о проектах, которые вы реализуете.

– «Газпром» для нас был, есть и будет основным и самым значимым, якорным заказчиком. Достаточно сказать, что в газпромовских проектах задействовано порядка 60–70 наших буровых станков.

Если говорить о крупных проектах с нашим участием, то сегодня это в первую очередь Чаянда. Изначально перед нами была поставлена задача вывести туда одновременно 15 буровых станков, но мы оптимизировали их количество до 13. Мобилизовали, смонтировали и забурили в течение одного сезона.

– С чем это связано?

– Время сейчас очень непростое. Практически все наши затраты значительно увеличились и продолжают расти, но Чаяндинский проект

сформирован под определенный бюджет, выйти за рамки которого мы не можем. Соответственно, ускорение для нас – единственный шанс выйти на порог рентабельности. То есть мы сокращаем сроки работ, а вместе с этим и затраты, напрямую зависящие от них.

Такой проект, как Чаянда, показывает, что мы способны сделать пионерный выход на новое, достаточно удаленное месторождение и добиться блестящих результатов. И это при том, что там приходится в оперативном порядке решать целый комплекс проблем. Например, для Чаянды – это главным образом поглощение буровых растворов. Думаю, далеко не каждый подрядчик смог бы повторить подобный проект.

– А что за проблемы с поглощением?

– Специфика Чаянды такова, что при бурении мы проходим трещиноватые породы. Эти пустоты поглощают буровой раствор. Залить их полностью буровым раствором невозможно. Обсадить скважину, используя в таких условиях буровой раствор на водной, глинистой или полимер-глинистой основе, тоже

нереально. Как, впрочем, и применять в Якутии, которая является экологическим заповедником, раствор на углеводородной основе. Для этого пришлось бы строить специальный полигон для утилизации отходов бурения, получать целый ряд разрешений, завозить дополнительное оборудование и химреагенты. Всё это слишком сложно и дорого.

Поэтому мы разработали специальный буровой раствор – применили вместо углеводородной основы гликоль. Решили проблему и в том числе за счет этого раствора получили значительное ускорение. Кроме нас такие растворы пока еще никто не использует, это наше ноу-хау. Ну а мы, помимо Чаянды, уже планируем применять его и на Ковыкте.

– В Восточной Сибири сейчас работать намного сложнее, чем в Западной?

– Восточная Сибирь, как и другие регионы России, существенно удаленные от центров цивилизации, – огромное пространство для испытания нас как буровиков и технологов. Но это для нас и самая большая

головная боль. Сегодня мы выполняем огромный объем геолого-разведочных работ (ГРП) именно в таких регионах. Как это происходит? Нужно вывезти буровые установки, людей и оборудование туда, где, условно говоря, не ступала нога человека, нет абсолютно никакой инфраструктуры и никогда не было никакого сообщения с Большой землей. И сегодня необходимо там сделать работу и получить некий результат, о котором даже заказчик пока имеет лишь примерное представление.

Доставить туда всё, что на начальном этапе считается необходимым (помимо всего упомянутого, это еще и дизтопливо, химреагенты, материалы, трубы, продукты питания и так далее), можно лишь в очень короткий сезон северного завоза или навигации. За это же время нужно успеть обустроиться и подготовиться к работе: отсыпать площадки, построить необходимую инфраструктуру, установить и подключить оборудование, запустить генераторы электроэнергии, обеспечить промысел водой. И начать бурить.

Однако в процессе бурения неизбежно выясняется, что есть какие-то осложнения и отклонения, а следовательно, требуется корректировка первоначального плана. То есть чтобы всё заработало, нужны дополнительные специалисты, оборудование, техника, материалы, топливо, химреагенты и так далее. Но теперь всё это можно доставить на промысел только авиацией.

Дальше выясняется, что, допустим, строение залежи сложнее, чем ожидалось, а в пробуренной скважине перспективных пластов больше. Естественно, уложиться с намеченными ее испытаниями в 10–20 дней никак не получится, сроки нужно увеличить до 90 суток.

И тут нужно понимать, что за все эти отклонения от первоначального плана нам никто ничего не платит, поскольку всего этого просто нет в проекте. В результате мы становимся заложниками ситуации: и остановиться невозможно, и продолжать уже не на что.

Поэтому несложно догадаться, что эти геологоразведочные проекты для нас крайне сложны в плане финансирования. Достаточно сказать, что на сегодняшний день суммарный

кассовый разрыв по ним составляет около 2,5 млрд рублей. Но мы всё равно за эти проекты беремся.

Скажу больше: мы единственные, кто вообще за это берется. Ни одна другая компания, скорее всего, просто не вытянула бы эти проекты. У нас сейчас 32 буровые установки задействованы в разведке, и это очень большой парк. Ни одна компания в России, да и в мире не в состоянии вытянуть такого объема ГРП. Особенно с учетом условий, в которые мы поставлены. И, кстати, ни одна буровая компания в мире такого количества ГРП, как мы, и не ведет. Тем более под ключ.

– Так зачем тогда вы за это беретесь?

– Безусловно, мы тратим большие деньги, но рассматриваем это как инвестиции в будущее. Мы лучше всех готовы к эксплуатационному бурению в новых регионах. Любая другая компания, которая решит в эти регионы выйти, не будет знать, где, как и что там делать. У нас же уже есть все технические, технологические и организационные решения. И кто бы туда ни пришел, он не сможет обеспечить ни таких, как у нас, сроков работ, ни такой технологичности. Благодаря этому на востоке России мы находимся вне какой бы то ни было конкуренции. И, конечно, надеемся, что и понесенные на это затраты нам в любом случае удастся полностью покрыть.

– «Газпром» активно занимается разведкой глубоководных пластов и надсеноманских залежей – сенона и турона. Вы участвуете в этом?

– Конечно. Но здесь нужно понимать, что геологоразведочные контракты мы заключаем как со специализированной компанией ООО «Газпром геологоразведка», которая отвечает за Ямал и Восточную Сибирь, так и с добычными «дочками» «Газпрома», которые имеют собственные программы ГРП. Это главным образом Уренгой, Ямбург и Надым. Сейчас как раз бурим на Медвежьем месторождении. А вообще у нас сейчас в районе Уренгоя порядка 7–8 буровых установок постоянно находятся под «дочками» «Газпрома» в целях проведения ГРП. Кроме того, тут мы активно занимаемся восстановлением скважин резкой боковых стволов.

Кстати, если говорить о «дочках», следует особо остановиться на Астрахани. Это единственный проект в мире, по которому разрабатывается так называемый кислый газ. То есть природный газ с содержанием сероводорода до 26 % и до 16 % углекислоты. Похожие по составу газа месторождения есть, например, в Абу-Даби, но они не разрабатываются. Банально – нет технологий. А Астраханское газоконденсатное месторождение осваивается, что является заслугой исключительно «Газпрома». Между тем ООО «Газпром бурение» на данный момент остается единственным буровым подрядчиком, который может и готов строить глубокие скважины на сухопутной части Астраханского региона. Сейчас мы там занимаемся бурением нового эксплуатационного фонда, капитальным ремонтом старого, а также ликвидацией скважин, отслуживших свою службу.

– Какие еще крупные проекты вы могли бы выделить?

– Следующий крупный проект в Восточной Сибири после Чаянды – Ковыкта. В Западной Сибири – Бованенково, Харасавэй и вся ямальская группа: Северный Тамбей, Тасийское и Крузенштернское месторождения. На них мы сейчас работаем, закончили бурение и испытываем скважины. На Бованенково завершаем эксплуатационное бурение. Кстати, наша компания – единственный буровой подрядчик, который работал на Бованенково. С 2008 года там разбурено порядка 600 скважин. Всё сделано в рамках проектных решений и сроков и тоже с небольшим ускорением.

Один из самых сложных и ответственных проектов, который мы реализуем под ключ с 2011 года, – разбуривание Приразломного месторождения. Сегодня наш заказчик по нему – «Газпром нефть». Когда мы начинали там работу, то отвечали практически за всё, у нас было 12 сервисов. Занимались обеспечением проекта морскими судами, авиацией и логистическими фирмами, организацией утилизации отходов и деятельности береговой базы. Со временем «Газпром нефть» взяла на себя часть работ – и у нас на Приразломном осталось шесть сервисов, которые связаны непосредственно с бурением. Мы бурим

там уже шестой год. И хотя политика «Газпром нефти» предполагает контрактацию не по интегрированному (генподряд), а по отдельному сервису, мы остаемся бессменным буровым подрядчиком. Несмотря на то что последние четыре года «Газпром нефть» постоянно проводила конкурсы, альтернативы нашей компании на Приразломном так и не было найдено.

– В каких еще проектах «Газпром нефти» вы участвуете?

– Активно работаем в Оренбурге и Ноябрьске, на Мессояхе и Ангаре. В проектах «Газпром нефти» задействовано в общей сложности около 15 наших буровых установок.

Другие заказчики

– Кто является ключевым заказчиком для вас, помимо Группы «Газпром»?

– Второй по значимости заказчик для нас – «Роснефть». Причем речь идет тоже главным образом о газовых активах. Основной проект, по которому мы работаем с «Роснефтью», – АО «Роспан интернешнл», которое досталось компании вместе с приобретением контроля над ТНК-ВР. На проекте сейчас работают восемь станков, идет бурение на ачимовские отложения газа. И мы официально признаны здесь лучшими подрядчиками.

Мы также задействованы в других удаленных масштабных проектах компании «Роснефть». Речь, в частности, идет о разработке Юрубчено-Тохомского нефтегазоконденсатного месторождения (НГКМ) в Красноярском крае и Тас-Юряхском НГКМ в Якутии, часть из которых выполняем совместно с ПАО «Оренбургнефть». Исторически для этого предприятия было задействовано шесть буровых установок. Теперь их осталось лишь четыре. Выполняли мы заказы и по Верхнечонскому НГКМ в Иркутской области, но сейчас этот проект закончился. В общей сложности у нас на «Роснефть» работает около 20 буровых установок.

– А на каком месте у вас НОВАТЭК?

– С НОВАТЭКом у нас самый значимый проект был по Термокарстовому газоконденсатному месторождению, разработку которого ведет ЗАО «Тернефтегаз». Это совместное предприятие (СП) с французской Total, которой принадлежит

49 % этого СП. Бурили на юрские отложения газа – мы впервые строили здесь пятикилометровую скважину с большим отходом, с горизонтальной частью почти до 2 км. Всего пробурили 21 скважину очень сложной конструкции с опережением графика на полгода. Также делали сложный капремонт на шестикилометровой горизонтальной скважине Юрхаровского месторождения. Это шельфовое месторождение, добыча на котором ведется с суши из-под озера. Помимо этого, работали шесть буровыми станками на ЗАО «Нортгаз» – СП НОВАТЭКа и «Газпром нефти».

К сожалению, сейчас у НОВАТЭКа программа бурения сильно сократилась, из действующих проектов фактически остался только Тамбейский. Но на нем работает традиционный подрядчик НОВАТЭКа – ООО «Инвестгеосервис», в которое инвестировали значительные средства, закупили специализированные буровые установки «Арктика». По сути, все объемы бурения в этом проекте достаются исключительно ООО «Инвестгеосервис».

– С какими еще компаниями вы работаете?

– А все остальные купили – они теперь в составе «Роснефти». И ТНК-ВР, и «Башнефть», для которой мы осуществляли пионерный выход на месторождения Требса и Титова с пятью буровыми станками. Кстати, для «Башнефти» мы продолжаем активно бурить под добычу. В общем, работаем со всеми заказчиками, которые остались. «Лукойл», «Сургутнефтегаз» и «Татнефть» – не в счет. У них есть свои буровые подрядчики, которые полностью забирают все объемы.

Офшоры и зарубежье

– Многие участники нефтегазового рынка связывают перспективы своего развития с широкомасштабным выходом на российский шельф. Как к этому относитесь вы?

– Мы активно прорабатывали этот вопрос, особенно до падения мировых цен на нефть. Рассматривали возможность создания для этого международных стратегических альянсов с норвежскими и сингапурскими компаниями. Но теперь большая часть шельфовых проектов фактически заморожена, по крайней

мере нет такого ажиотажа, какой был в 2012–2014 годах.

Нами подписаны соглашения с крупнейшими производителями морского бурового оборудования, но пока мы не видим перспектив вложения сюда инвестиций. Затраты на морскую буровую установку, такую, например, как ППБУ «Полярная звезда», составляют более 500 млн долларов, и это уже с учетом дисконта из-за падения спроса на такое оборудование. Чтобы отбить эту сумму, нужно не только ее интенсивное использование, но и высокая ставка аренды. А эти ставки упали за последние годы в три раза. Так, если раньше использование такой ППБУ в условиях Северного моря обходилось в пределах 350–450 тыс. долларов в сутки, то сейчас этот показатель сократился до 120–150 тыс. И, соответственно, практически все компании, которые закупили такие установки, сейчас находятся на грани дефолта.

Важно понимать: чтобы эти инвестиции у нас окупались, на территории России нужен рынок, такой как в Мексиканском заливе или в Северном море. То есть когда одновременно бурят 50–120 морских платформ. А у нас весь рынок сейчас ограничен двумя проектами «Газпрома» – Киринское и Южно-Киринское месторождения, под которые уже закуплены полупогружные буровые платформы.

Что касается уже действующих в нашей стране шельфовых проектов, мы, конечно, хотели бы заменить в них иностранные сервисные компании. Например, на Сахалине – немецкую KCA Deutag. Мы сделаем ту же работу как минимум не хуже и на порядок дешевле.

Если говорить о перспективах нашего шельфа в общем, то у нас есть целый ряд шельфовых месторождений, которые можно осваивать с суши, допустим, горизонтальным стволом. Например, Семаковское месторождение, расположенное в береговой зоне Обской губы. Именно такие проекты мы сейчас и рассматриваем как наиболее реальные и перспективные, потому что разница в затратах здесь получается огромная – с суши разрабатывать на порядок дешевле. Есть и другие аналогичные проекты, причем не только

у «Газпрома», но и, например, у НОВАТЭКа.

– За рубежом не пытались выйти?

– Мы бурили наклонно направленные скважины в Казахстане для АО НК «КазМунайГаз». Рассматривали возможности работы в Узбекистане, Бахрейне и Абу-Даби. В 2014 году прошли квалификацию Saudi Aramco и стали единственным российским подрядчиком, имеющим квалификацию этой компании – было очень сложно, поскольку предъявляется много требований. Буровой рынок Саудовской Аравии – огромный. На нем сейчас активно работают ключевые американские и китайские компании. Но для полноценного выхода на него нужны огромные инвестиции, в то время как риски там крайне велики. Поэтому мы следим за этим рынком, но выходить на него пока не спешим. Работы нам хватает и в России. А зарубежные проекты нас интересуют лишь те, что экономически целесообразны и характеризуются минимальными рисками по инвестициям.

Новая стратегия

– Что предполагает стратегия развития ООО «Газпром бурение»?

– После выхода из системы «Газпрома» в 2011 году новые акционеры поставили перед нами задачу расширить свои позиции и поднять капитализацию. Для этого нужно было выходить на новых заказчиков – «Роснефть», НОВАТЭК и так далее – и обновлять парк буровых установок, что мы и сделали. Было закуплено 28 новых станков. Только за последние пять лет мы инвестировали в модернизацию компании порядка 18 млрд рублей. В частности, особое внимание уделяли оборудованию для забурки боковых стволов (ЗБС). Как известно, есть три способа поддержания уровня добычи. Первый и самый дорогой – бурение новых скважин, третий – капитальный ремонт действующих скважин, а посередине находится ЗБС: он выгоден и по цене, и по эффективности. Задачу по «внешней» экспансии мы успешно выполнили – в 2014 году максимальная диверсификация у нас достигла 47 %.

Однако сейчас мы переходим к новой стратегии развития – акценты сместились в сторону

«Газпрома». Что и понятно, ведь именно «Газпром» сегодня остается единственной в России компанией, которая реализует мегапроекты. А для того чтобы и дальше сохранить баланс с «внешним» рынком, нужно выходить в сегмент low cost – high value («низкая цена – большой объем работ»).

Но чтобы туда выйти, нужно в первую очередь иметь специальные буровые установки – легкие и простые, но технологичные. Вот на этот, новый для нас рынок мы и будем активно выходить.

Шельф для нас также остается в приоритете. Но пока мы ориентируемся не на новые проекты, которых, собственно, нет, а на замещение иностранных буровых подрядчиков в действующих проектах. И последнее, но, наверное, наиболее приоритетное для нас стратегическое направление развития – оптимизация затрат. Как именно это можно делать, я уже частично рассказал.

С учетом всех этих корректировок стратегии мы планируем закупать под новые проекты не менее чем по пять новых буровых станков в год. Таким образом мы хотим решить и задачу замены устаревшего парка установок, которые закупались «Газпромом» еще в 1990-х, а сегодня требуют обновления.

– В итоге ваш парк буровых будет просто обновляться или одновременно и наращиваться?

– Мы должны быть готовы к тому, что цена на нефть со временем отскочит. Соответственно, у нас должен быть потенциал к росту. Поэтому парк буровых установок в течение 7–10 лет мы можем увеличить до 170, с учетом списания и замены устаревших. Быстрее мы это сделаем или медленнее, будет зависеть от конъюнктуры рынка. Если будет 170 установок, то и количество буровых бригад вырастет до 130–140. Парк недействующих станков в среднем может быть в районе 18–20 %, что при таком объеме приемлемо. А параллельно с этим мы занимаемся совершенствованием системы управления.

– А что это подразумевает?

– С помощью реформы управления мы хотим обеспечить эффективность контроля затрат. Изначально нам досталась структура управления, которая была организована

Парк буровых установок в течение 7–10 лет мы можем увеличить

до 170, с учетом списания и замены устаревших



Только за последние пять лет мы инвестировали в модернизацию компании порядка

18 млрд рублей



в системе «Газпрома», где наша компания была дочерней структурой корпорации. ООО «Газпром бурение» формировалось на базе буровых подразделений добычных «дочек», в которых действовали управления буровых работ (УБР). Каждое из них занималось бурением на конкретных месторождениях, но в итоге стало филиалом единой буровой компании. Например, три УБР в Уренгое работали с тремя заказчиками. У каждого из них была своя бухгалтерия, отчетность, планы и так далее. В итоге по вертикали сверху вниз и снизу вверх информация доходила месяцами. Порядок навести было невозможно, в первую очередь в плане расходов. Мы перешли к проектам. Это означает хозрасчет, где есть руководитель, который занимается бюджетом доходов и расходов по конкретному проекту. Доход он должен обеспечить, расходы – сэкономить.

Но проработав 2,5 года по этой схеме, мы поняли, что внутри проекта тоже масса статей расходов, которые можно оптимизировать. Однако тут возникает конфликт интересов. Ведь руководитель

проекта, который отвечает за всё, тоже может что-то показывать, а что-то нет. Поэтому решили сделать внутренний хозрасчет, уже внутри проекта. И распределили проекты по основным направлениям.

Что такое проект бурения под ключ? Это буровая установка, которая должна работать 24 часа в сутки, семь дней в неделю. Это буровая бригада, которая должна быть в полном составе, одета, обута, накормлена, обучена, сертифицирована и так далее, которая умеет работать на данной буровой установке. Это один колодец – буровой подрядчик.

Следующий колодец – технологический. То есть должны быть технологии, которые обеспечивают работу данной буровой установки в сроки, намеченные в ковре бурения: первое – за те деньги, которые есть в бюджете, нанять все сервисы; второе – обеспечить экономию в планах, которые мы им ставим; третье – сделать выбор: быстро и дорого, или среднее и недорого, или медленно и дешево. Далее идущий колодец – общестроительные работы. Отсыпка площадок, установка и демонтаж вышки, все хозяй-

ственные работы управления капитального строительства. Следом идут логистика и закупка материально-технических ресурсов.

А сверху над всем этим ставим колодец IPM (Integrated Project Management, или Интегрированное управление проектами) – руководство всем этим проектом. IPM отвечает за оптимальную работу в целом. Каждый из упомянутых колодцев отвечает за свой бюджет. Таким образом, бюджет проекта складывается из затрат, формируемых каждым из колодцев. Теперь в реальном времени можно посмотреть, что именно сейчас происходит и где конкретно появились проблемы. Можно сразу просчитать, к каким последствиям и затратам это может привести. В результате у людей формируется четкая мотивация. Они понимают, за что конкретно они получают зарплату и почему она может быть больше или меньше, за что получают премии из фонда генерального директора или директора филиала и так далее. Если они будут понимать, за что получают деньги, то будут работать лучше. ■



РЕКЛАМА

117420, Россия, Москва, ул. Наметкина, д. 12А, тел.: +7 (499) 580 35 80, mail@burgaz.ru, www.burgaz.ru

ТЕКСТ > Светлана Мельникова,
ИНЗИ РАН, НИУ ВШЭ

НЕСОВПАДАЮЩИЕ КРИВЫЕ

оптовых и розничных цен природного газа в Европе

Интересы конечных потребителей природного газа были заявлены высшей целью проводимых преобразований на европейском энергорынке. Именно они, конечные потребители, должны иметь справедливые цены и максимальную свободу выбора поставщиков на фоне максимальной же конкуренции. Ущемление интересов потребителей было одним из ключевых аргументов при пересмотре экспортных контрактов на поставку газа в регион в период высоких цен. Однако уже четвертый год, словно в ответ на чаяния энергозависимой Европы, ценовая конъюнктура на рынке углеводородов устойчиво низкая и на ближайшую перспективу таковой и останется. Сочетание двух благоприятных факторов – активно идущих реформ и низких цен на энерго-ресурсы, казалось бы, может иметь только один возможный результат – значительный ценовой выигрыш для европейских потребителей. Однако на практике резко ушедшая вниз кривая оптовых цен сильно оторвалась от тренда розничных цен природного газа.

Общая ценовая динамика

В июле текущего года наступит уже восьмая годовщина опубликования Третьего энергопакета, задавшего рамки текущему периоду либерализации энергорынка в Европе. Этого срока уже вполне достаточно для оценки, насколько приближена ключевая цель реформ – благополучие потребителей. Причем оценить эту динамику необходимо по двум заявленным направлениям: получение потребителями лучших цен и сближение розничных цен между отдельными государствами Европы.

Особую интригу теме придает резкое снижение оптовых цен природного газа, начавшееся в 2014 году.

Домохозяйства
в Дании, Испании,
Франции, Италии,
Латвии, Португалии,
Великобритании
в 2016 году платили
за газ больше, чем
в 2010 году

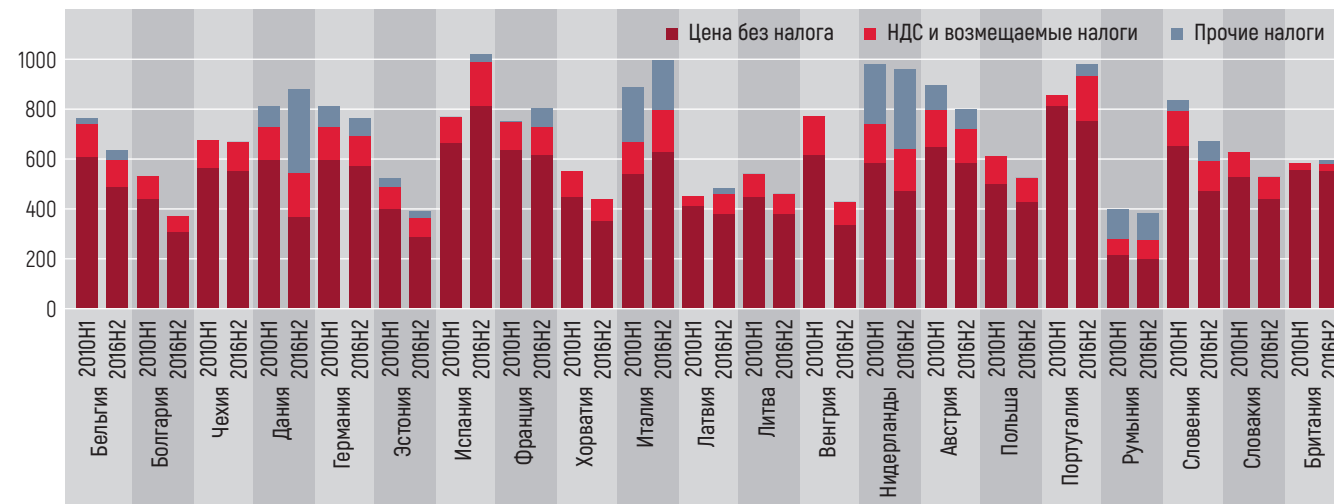
Так, котировки ведущих европейских хабов (NBP, TTF) с максимального уровня в 400 долл./тыс. куб. м в декабре 2013 года упали до 130–140 долл./тыс. куб. м к октябрю 2016 года, то есть в три раза. Индекс BAFA (средняя цена импортного газа на всех трансграничных пунктах Германии) сократился с максимальной отметки в 436 долл./тыс. куб. м в апреле 2014 года до 159 долл./тыс. куб. м в мае 2016 года (2,7 раза). Справедливости ради добавим, что в евро этот разрыв выглядит скромнее – всего 2,2 раза.

На фоне такой благоприятной ценовой конъюнктуры, казалось бы, снижение конечных цен должно быть

повсеместным и впечатляющим. Однако статистика Eurostat для целого ряда стран ЕС за рассматриваемый период активных реформ показывает не снижение, а повышение конечных цен. Так, домохозяйства в Дании, Испании, Франции, Италии, Латвии, Португалии, Великобритании в 2016 году платили за газ больше, чем в 2010 году, который мы

рассматриваем как точку отсчета. Еще три страны (Чехия, Нидерланды, Румыния) остались на том же уровне, и лишь в 11 государствах ЕС из рассмотренных произошло снижение цен (рис. 1). Причем преимущественно высокий уровень цен поддерживается за счет роста налоговой составляющей, поскольку цена газа без учета всех налогов

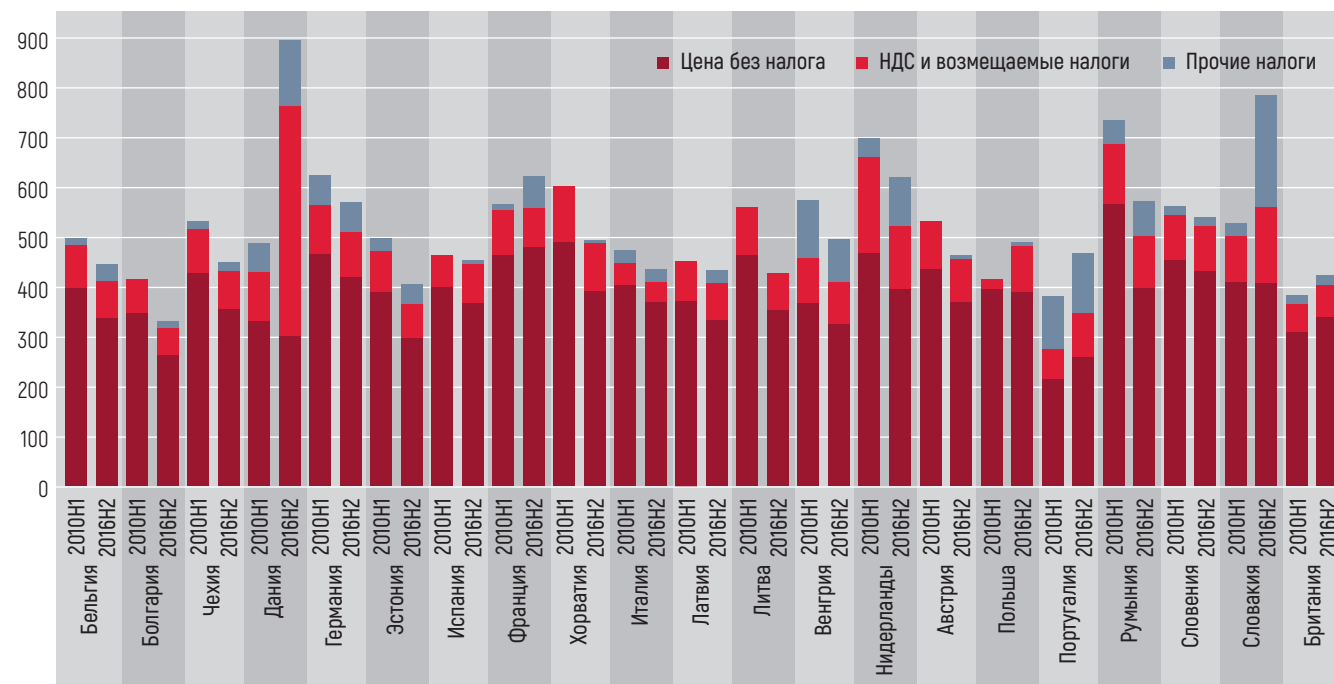
Рис. 1. Динамика цены природного газа для домохозяйств (группа D3) в ЕС, 2010–2016 гг., долл./тыс. куб. м



*Для локализации анализа из рассмотрения были исключены страны с годовым потреблением менее 1 млрд куб. м.

Источник: Eurostat

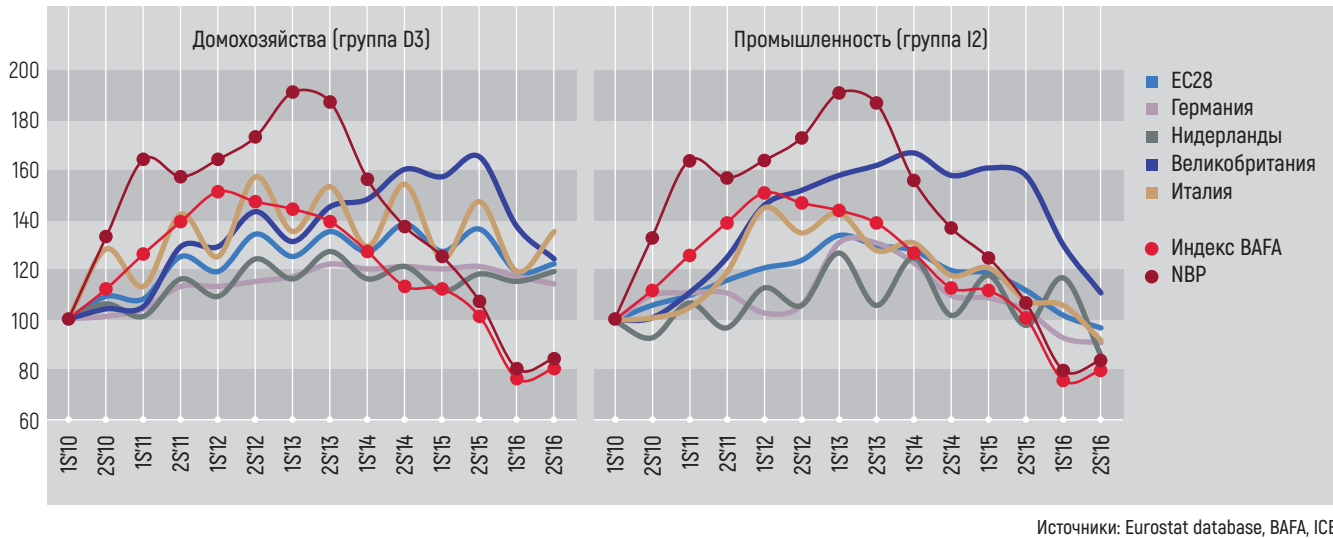
Рис. 2. Структура цены природного газа для промышленности (группа I2) в ЕС, 2010–2016 гг., долл./тыс. куб. м*



*В целях настоящего анализа необходимо по возможности нивелировать резкие колебания обменных курсов валют, которые наблюдаются в рассматриваемый период в паре евро-доллар. Далее данные будут представлены либо в индексах, либо в оригинальных валютах.

Источник: Eurostat

Рис. 3. Индекс оптовых и конечных цен природного газа в ЕС (начало 2010 г. = 100%)



снижается практически во всех странах ЕС.

Промышленный сектор Европы традиционно получает природный газ по ценам существенно ниже, чем домохозяйства. Власти Евросоюза, стремясь поддержать свое промышленное производство, снижают налоговую нагрузку на газопотребление в этом секторе, ниже здесь и распределительные издержки. Кроме того, многие крупные потребители напрямую выходят на оптовый рынок, обеспечивая себе поставки по низким ценам напрямую от производителя или с газового хаба, минуя многочисленных ритейлеров. Но даже в этом преференциальном секторе шесть стран показывают рост конечных цен с 2010 по 2016 год (Дания, Франция, Польша, Португалия, Словакия и Великобритания, см. рис. 2).

Таким образом, средняя конечная цена природного газа для европейских домохозяйств (40 % всего газопотребления в регионе) с 2010 года не только не снизилась, но и выросла, что не остановило ни рыночные реформы, ни резкое снижение оптовых цен с 2014 года. Так, индекс оптовых цен BAFA к концу 2016 года составил 80 % к началу 2010 года, в то время как розничные цены для домохозяйств в ЕС28 превышают стартовый уровень на 22 %. Промышленные потребители, будучи крупными игроками на рынке, имеют более

благоприятную ценовую динамику, но и она отстает от падения оптовых цен на европейском рынке (рис. 3). Отметим, что самый либерализованный и зрелый рынок ЕС – Великобритания демонстрирует и самый высокий прирост ценовых индексов в конечном потреблении за рассматриваемый период: на 24 % для домохозяйств и на 11 % – в промышленности.

На практике розничные цены всегда отстают от оптовых, но любопытно, что в период высоких цен (с начала 2010 по конец 2013 года) они коррелировали между собой в высокой степени: коэффициент корреляции между ценами BAFA и средними ценами для домохозяйств в ЕС28 составлял 0,84. Однако с начала 2014 по конец 2016 года на волне резкого снижения оптовых цен корреляция между оптом и розницей разорвалась – коэффициент сократился до 0,55. Иными словами, повышение цен розница отыгрывала гораздо оперативнее и точнее, чем их снижение.

Еще одна принципиальная задача проводимых реформ – сокращение ценового разрыва между различными государствами ЕС, что особенно важно при формировании единого газового рынка в регионе. На рисунке 4 представлено отклонение цен природного газа для домохозяйств в странах ЕС от общеевропейского уровня в 2010 и 2016 годах. Лишь две страны – Дания и Австрия сумели в этот период приблизить

свои цены к общему уровню, еще семь – Румыния, Великобритания, Чехия, Германия, Хорватия, Латвия и Нидерланды остались на уровне 2010 года, все же остальные страны отделились от средневзвешенных цен по ЕС.

Драйверы роста цен

Анализ отдельных составляющих конечной цены природного газа для европейских потребителей многое объясняет – высокий уровень розничных цен в значительной мере удерживает налоговая составляющая. Причем это не столько НДС, сколько прочие акцизы и сборы, которые взимаются с потребителей. Так, для домохозяйств Европы стоимость природного газа без учета налогов и сборов к концу 2016 года составила 118 % к уровню начала 2010 года, в то время как акцизы выросли до 143 %. Для промышленных потребителей акцизы выросли сопоставимо (до 138 %), но за счет более резкого снижения доналоговой стоимости газа (93 % к концу 2016 года) финальная его цена все-таки снижается.

Другим фактором удержания конечных цен стала сетевая/распределительная составляющая в структуре цены на природный газ, которая также выросла во многих странах ЕС. Если доля оптовой цены на входе в зону дистрибутора в среднем по ЕС сокращается с 56 % в конечной цене в 2012 году до 49 % в 2017-м, то доля сетевой/распреде-

Рис. 4. Отклонение цен природного газа для домохозяйств в странах ЕС от общеевропейского уровня, %, 2010 и 2016 гг.

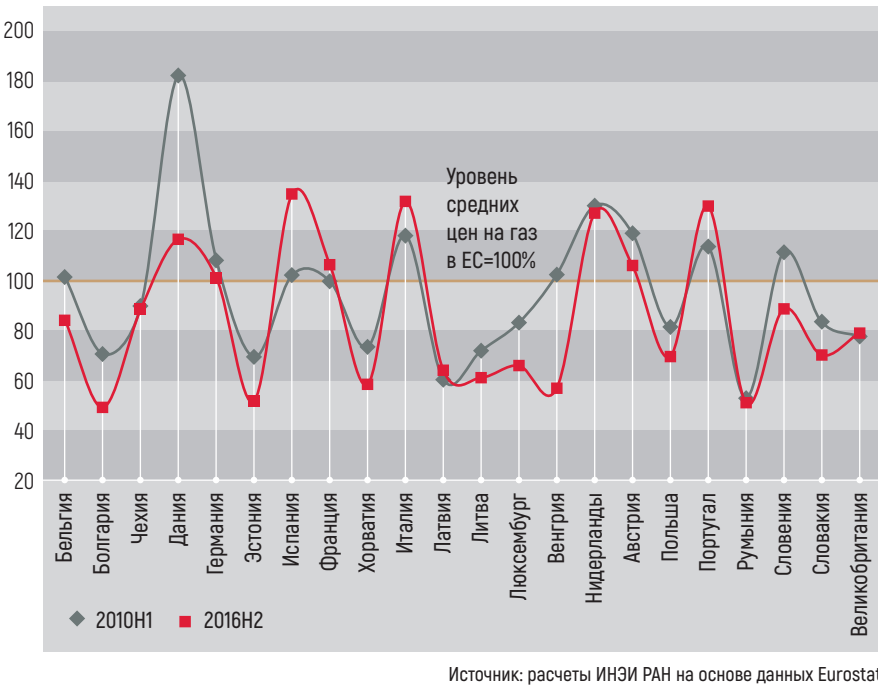


Рис. 5. Структура стоимости природного газа для домохозяйств в столицах некоторых европейских государств, 2010–2016 гг., %

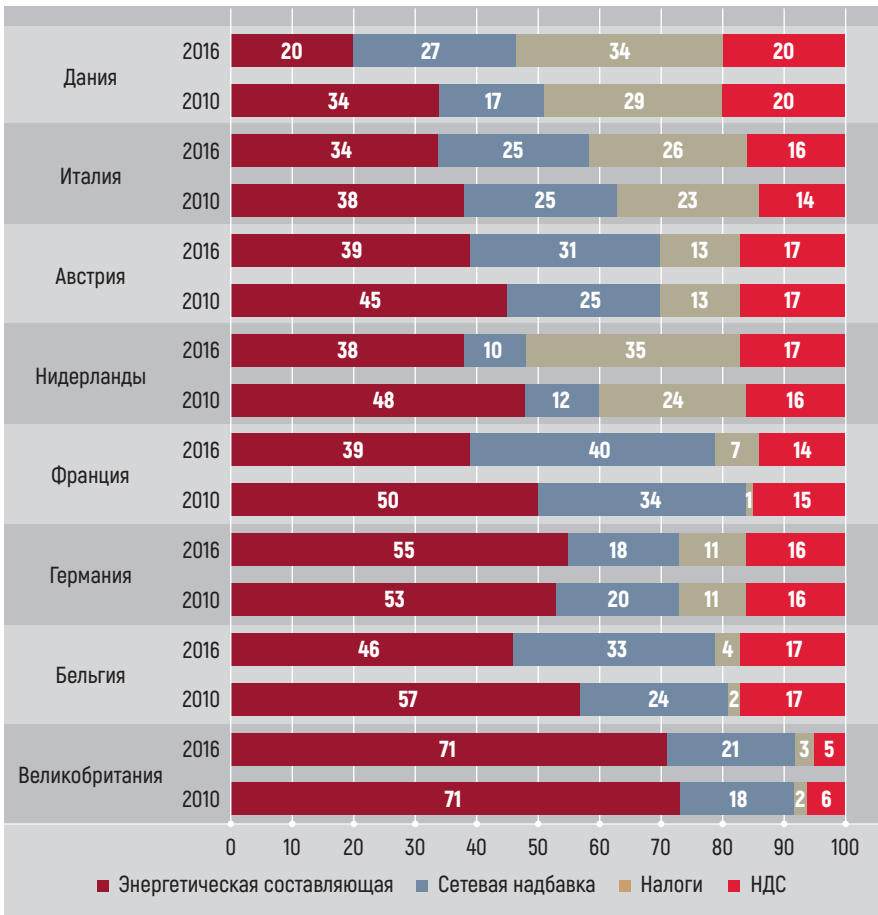
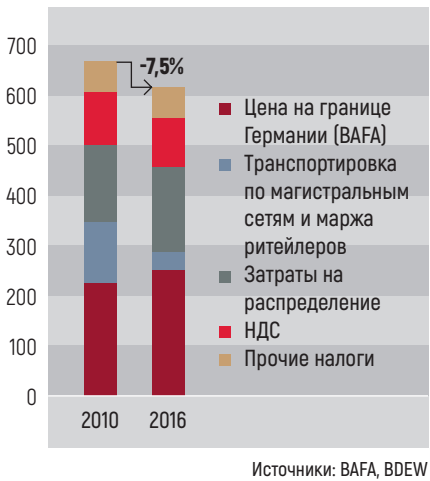


Рис. 6. Структура конечной цены природного газа для домохозяйств в Германии, евро/тыс. куб. м



лительной составляющей вырастает за этот период с 22 % в 2012 году до 28 % в 2017-м.

Конечно, такие общеевропейские цифры дают лишь общее представление, в то время как в отдельных странах ситуация по формированию конечных цен складывается совершенно индивидуальным образом. Так, энергетическая составляющая (или оптовая цена газа на входе в распределительную сеть) в Великобритании составляет 71 % от конечной цены, а в Дании – только 20 %. Стоимость распределения (сетевая составляющая) самая низкая в Нидерландах (10 %), в то время как во Франции это 40 % всей конечной цены. Самый низкий НДС в Великобритании (5 %), самый высокий в Дании (20 %). Если в той же Великобритании прочие сборы и налоги составляют 3 %, то в Нидерландах и Дании на них приходится более трети всей конечной цены. Такая пестрая картина еще раз подчеркивает объективные различия при покупке газа потребителями разных стран, что затрудняет формирование единого рынка газа в ЕС (рис. 5).

Еще более детальную картину формирования конечной цены природного газа (в данном случае для домохозяйств) в динамике за рассматриваемый период покажем на примере Германии, где есть возможность отследить долю импортируемого топлива в общей структуре цены (рис. 6). При относительно стабильной величине всех основных

Таблица. Некоторые финансовые показатели компании Centrica для сектора поставок природного газа конечным потребителям в Великобритании, 2014–2016 гг.

	2014		2015		2016		Динамика 2016 г. к 2014 г., %, всего
	Домохозяйства	Прочие	Домохозяйства	Прочие	Домохозяйства	Прочие	
Выручка	5031	765	4940	678	4499	539	–13%
EBITDA	435	72	641	37	747	53	+58%
EBIT	394	69	580	33	679	48	+57%
Общие операционные затраты, в т.ч.:	4596	694	4298	641	3752	487	–20%
прямые затраты на приобре- тение газа;	2444	441	2265	382	1734	271	–30,5%
сетевые затраты на распределение	1148	137	1127	126	1103	108	–5,5%
Удельная стоимость газа*, пенсы за терму	71,1	68,3	64,1	61,5	48,5	48,9	
Маржа в секторе поставки (по EBIT)**	7,8%	9%	11,7%	4,8%	15,1	8,9%	

*WAGO/G средневзвешенная стоимость газа, полученная путем деления прямых затрат на приобретение топлива на его объем.
**Маржинальный доход, выраженный в процентах (доля EBIT от общей выручки) в секторе поставок.

Источник: годовые отчеты компании Centrica PLC, 2014–2016 гг.

составляющих конечной цены наибольшее сокращение произошло в той ее части, которая формируется на этапе от пересечения границы Германии (цена BAFA) до входа в распределительную сеть среднего или низкого давления. Эта величина складывается из тарифа на транспортировку по магистральным сетям, который тоже достаточно стабилен на всем протяжении рассматриваемого периода, и маржи одного или нескольких перепродавцов (ритейлеров), через которых проходит данный объем газа. Именно это ценовая компонента и сокращается драматически, обеспечивая общее снижение цены для потребителя (минус 7,5 %).

В целом собственно цена импортного газа на границе Германии – а это может быть и российский, и норвежский и нидерландский газ – составляла в 2010 году 33,5 % от общей конечной цены природного газа для немецких домохозяйств, 44 % в 2012 году на пике цен и 41 % по итогам 2016 года.

Внутренняя кухня ритейлера

Для того чтобы понять, что на самом деле происходит в производственной газовой цепочке по пути к европейскому потребителю, обратимся к корпоративной отчетности, взяв в качестве примера крупнейшего британского дистрибутора – компанию Centrica, на долю которой

приходится 36 % розничного рынка природного газа в стране.

Отчетные данные компании за последние три года на фоне резкого падения оптовых цен дают крайне любопытные данные по движению денежных потоков в секторе конечного потребления. Так, общая выручка компании сократилась за эти три года на 13 %, что вполне корреспондирует с общим сокращением цен газа в стране – на 15,5 % для домашних хозяйств и на 26 % для промышленности, при почти неизменных объемах реализации газа.

Далее начинается самое интересное. Компания в 2016 году потратила на треть меньше средств на приобретение природного газа, чем в 2014 году, а также сумела немного сократить свои затраты на распределение, что позволило ей нарастить ключевые финансовые показатели по выручке EBITDA и EBIT почти на 60 % (см. таблицу). В итоге маржинальность компании в секторе поставок природного газа домохозяйствам за эти «тучные» годы выросла в два раза – с 7,8 % в 2014 году до 15,1 % в 2016-м. К слову, маржа Centrica в 2016 году при поставках электроэнергии в домашние хозяйства показала отрицательный результат – минус 3,9 %.

Разумеется, рано или поздно национальные регуляторы подкорректируют подобную практику

«снятия сливок» распределительными компаниями на фоне низких оптовых цен. Пока же очевидно, что конечные потребители природного газа в Европе получили лишь небольшую часть возможного ценового выигрыша от благоприятной ценовой конъюнктуры, в то время как основные ее бенефициары – ритейлеры и дистрибуторы, число которых на европейском рынке неизменно растет. Понимание всех этих внутренних механизмов крайне важно, когда в очередной раз при каком-то изменении рыночной ситуации наши европейские партнеры вновь начнут апеллировать к защите прав и интересов рядовых потребителей.

Да и в целом первые восемь лет амбициозные реформы на энергорынке Европы живут пока скорее своей жизнью, отдельно от ее населения. В особенности это касается домохозяйств, на долю которых, напомним, приходится 40 % всего газопотребления в регионе. Владельцам жилья, по большому счету, нет никакого дела до появления новых газовых хабов, нюансов целевой модели рынка газа, внедрения сетевых кодексов или платформ по бронированию газотранспортных мощностей. И меньше всего они об этом думают, оплачивая газовые счета больше дореформенных, в то время как отовсюду звучат тезисы о времени дешевых углеводородов. ■

УСЛОВНО ТВЕРДОЕ СОСТОЯНИЕ

Рынок сжиженного природного газа (СПГ) в 2016 году вернулся к росту на австралийской волне, но потерял часть спота в Азии

ФОТО - Фотобанк 123RF

ТЕКСТ > Андрей Егоров

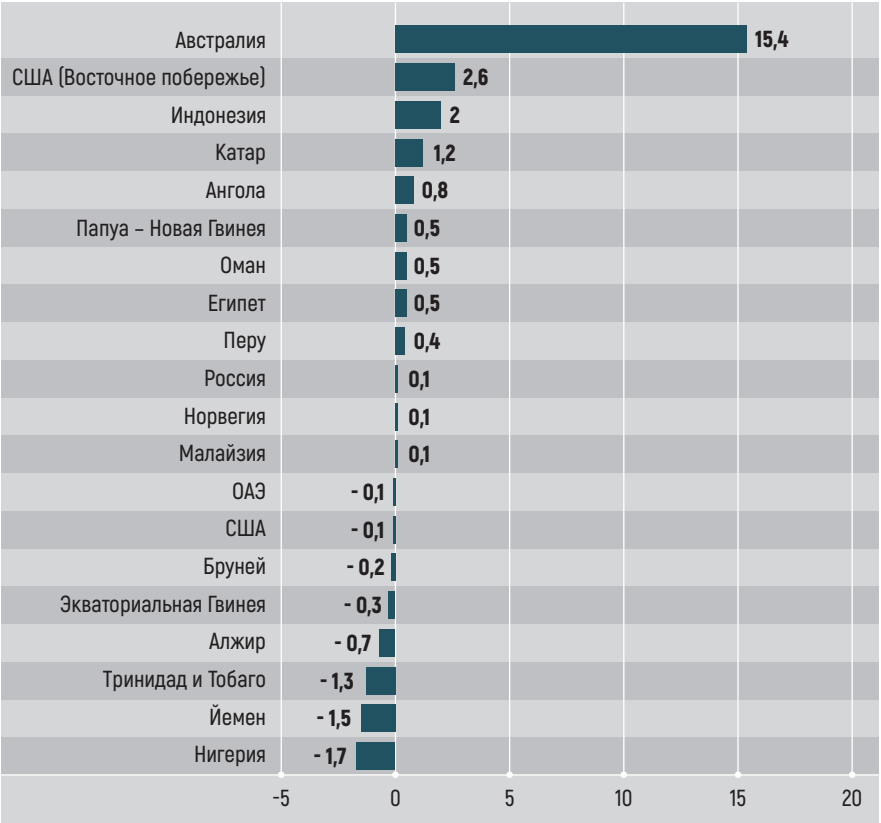
Производство

Ассоциация импортеров СПГ (GIIGNL) опубликовала статистический отчет за прошлый год. Объем торговли впервые за последнюю пятилетку вырос в двузначном выражении на 17 млн т (около 7 %) и превысил 263 млн т. Качественный скачок после нескольких лет колебаний в диапазоне 230–240 млн т обеспечил ввод очередной порции мощностей так называемой австралийской волны, которая, впрочем, из-за многочисленных задержек и технических сложностей так и не превратилась в цунами для рынка газа, как того ожидали некоторые аналитики. Около 23 млн т новоиспеченных мощностей Австралии произвели в 2016 году всего 15,4 млн т, которые и составили львиную долю глобального прироста предложения СПГ. Еще один амбициозный производитель сжиженного газа – США – запустили две очереди завода Sabine Pass в Мексиканском заливе мощностью 9 млн т в год, которые выдали на рынок 2,6 млн т. Однако в клубе производителей не обошлось без потерь. Охваченный войной Йемен полностью прекратил отгрузку газа с проекта Yemen LNG, поставлявший газ в портфели своих французских акционеров Total и Engie, а также в адрес корейской KOGAS. В целом на рынке это не сказалось, так как другие ближневосточные производители – мировой лидер

Катар и соседний Оман – увеличили поставки примерно на тот же объем. В результате доля СПГ, произведенного в Азии, выросла до 45 %, и по итогам 2016 года Азиатско-

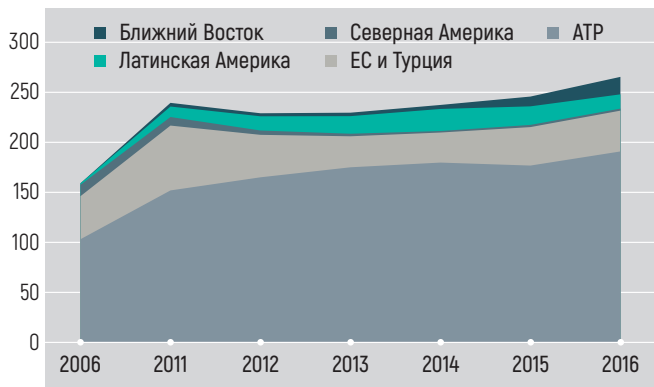
Объем торговли СПГ в 2016 году вырос на 17 млн т (около 7%) и превысил 263 млн т

Прирост производства СПГ в 2016 г. к 2015 г., млн т



Источник: GIIGNL

Структура импорта СПГ по регионам, млн т

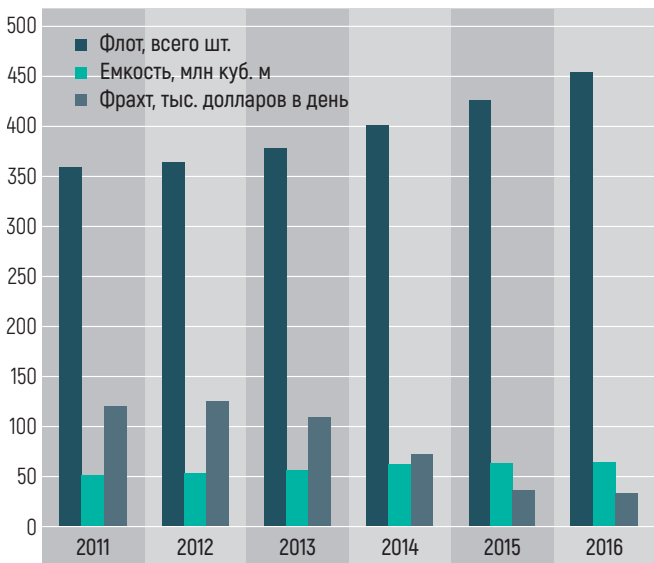


Краткосрочная* торговля СПГ и реэкспорт



*Поставки по контрактам менее 5 лет.

Развитие флота метановозов и стоимость краткосрочного фрахта



Источник: GIIGNL

Около 23 млн т новоиспеченных мощностей Австралии произвели в 2016 году всего 15,4 млн т

Тихоокеанский регион (АТР) опережает Ближний Восток на 25 млн т, хотя в 2011–2014 годы пальма первенства была у ближневосточного кластера во главе с Катаром. В Атлантическом бассейне (51 млн т, или 19 % мирового производства), несмотря на появление нового завода в США, роста пока не произошло из-за некоторых проблем с безопасностью в Нигерии и с ресурсной базой в Тринидаде и Тобаго.

Импорт

Мировой импорт СПГ вырос на те же 17 млн т, но между бассейнами также наблюдалась некоторая ребалансировка. В частности, весь дополнительный австралийский газ был «съеден» в Азии, где после небольшой коррекции 2015 года спрос вырос на 14 млн т и перевалил за 190 млн т. Около 72 % глобальных продаж СПГ приходится на АТР. При этом традиционный лидер-импортер – Япония – второй год подряд снижает потребление сжиженного газа. И поскольку это происходит на фоне небывалого доселе обвала цен на СПГ вслед за ценами на нефть, результатом стало сокращение расходов Японии на импорт этого топлива с 74 млрд долларов в 2014 году до 30 млрд по итогам 2016-го. Дело не в цене и конкурентоспособности газа, а в энергетической политике Токио и желании сократить зависимость от импортных ресурсов в принципе. Но растущие экономики Китая и Индии требуют всё больше чистой энергии, поэтому на двоих они закупили на 12 млн т больше, чем годом ранее. Индия к тому же опередила Тайвань и стала четвертым импортером СПГ в мировой табели о рангах. Понемногу нарастили импорт Таиланд и Индонезия, которая пока остается крупным нетто-экспортером, но вскоре будет нуждаться во всё больших объемах газа для внутренних нужд и даже активно контрактует мощности по сжижению в США для покрытия будущего спроса и выполнения собственных экспортных обязательств. Помимо этого, следует отметить трехкратный рост потребления СПГ в Пакистане (до 3,5 млн т).

По данным GIIGNL, 99 % сжиженного газа, произведенного на заводах АТР, поступило на рынки в этом бассейне. Кроме того, сюда было направлено 66 % катарского газа и почти весь газ из Омана и ОАЭ. И еще примерно 12 млн т (почти четверть производ-

ства), половина которых имела нигерийское происхождение, переключались из Атлантики.

Второй приз по физическому приросту импорта СПГ на 7,7 млн т и абсолютное чемпионство по темпам роста в процентах (79 %) получили государства Ближнего Востока, куда традиционно причисляют недавнего нетто-экспортера Египет, формально расположенный на Африканском континенте. Египет утроил импорт сжиженного газа до 7,5 млн т, эмират Дубай и Иордания нарастили на 50 %, до 3 млн т каждый. Любопытно, что только половина – 9 млн т из 17,5 млн т импорта – поступила от ближневосточных соседей-экспортеров (в основном из Катара), а остальные добывали по всему свету. Вторым по величине поставщиком стала Нигерия, а третьим – Тринидад и Тобаго. Даже из США в Кувейт и Иорданию пришли несколько грузов с СПГ.

В Латинской Америке, где спрос на импортный сжиженный газ с 2011 по 2014 год удвоился (до 21 млн т), по итогам прошлого года он откатился на треть, к 14 млн т. За два года на 5 млн т упал спрос в Бразилии, где наращивается внутренняя добыча, на 2 млн т снизились потребности в Мексике, импортирующей все больше трубопроводного газа из США, и на 1 млн т «похудела» Аргентина.

Европейский рынок СПГ, несмотря на большие ожидания и еще более грандиозные свободные мощности по регазификации, способные принимать более 150 млн т в год, показал скромный рост. Турция осталась на прошлогоднем уровне, а страны ЕС импортировали 35 млн т, всего в два раза больше, чем четыре страны Ближнего Востока. В итоге Евросоюз пока достаточно далек даже от показателя 10-летней давности, когда на европейские терминалы пришло 40 млн т сжиженного газа, не говоря уже о рекордном 2011 годе, когда поставки СПГ превысили 60 млн т.

Почти половина газа (17 млн т) пришла в ЕС из Катара, еще 7,5 млн – из соседнего Алжира, 6 млн т – из Нигерии и 3 млн т – из Норвегии. Около 2,5 млн т поступило из Перу и Тринидада, а из США – только символиче-

ские 140 тыс. т (менее 0,5 % рынка СПГ в ЕС).

Объемы импорта СПГ в ЕС могли быть больше, но Европа традиционно является лидером в сфере реэкспорта газа на другие рынки. В 2016 году объем таких операций составил 3,6 млн т, то есть более 10 % от реального потребления сжиженного газа в Евросоюзе и ровно 80 % мирового реэкспорта СПГ. С другой стороны, после пика в 6 млн т в 2014 году объемы реэкспорта существенно сократились.

Краткосрочные контракты

В целом доля реэкспорта остается чрезвычайно низкой – менее 2 % глобальной торговли СПГ, что свидетельствует о недостаточной гибкости рынка сжиженного газа, которую принято завышать. К примеру, чтобы показатель краткосрочной торговли СПГ выглядел пристойно, GIIGNL включает в данные о коротких сделках все контракты короче 5 лет, хотя понятно, что в столь динамичном мире это среднесрочные договоры. Но даже при таком разделении объемы «краткосрочной» и спотовой торговли СПГ составляют 30 % от общего объема рынка, или 78 млн т в 2016 году. Все контракты по поставкам на Ближний Восток классифицируются как краткосрочные. В Северной и Южной Америке 63 % газа импортируется по договорам протяженностью не более 4 лет.

А в Азии и Европе пропорции иные. В ЕС по краткосрочным схемам поступило лишь 3,8 млн т (без учета реэкспорта), что составляет всего 11 % от общего объема импорта СПГ. При этом в натуральном выражении чистый импорт краткосрочного СПГ в Евросоюзе вырос по сравнению с 2015 годом на 1 млн т. А основным источником спотового сжиженного газа стал Катар (2,7 млн т).

В АТР по относительно коротким договорам был импортирован 41 млн т, что почти на 6 млн т меньше, чем в 2015-м, и на 10 млн т, чем в 2014 году. Снижение связано с последовательным сокращением коротких контрактов на импорт газа в Японию (с 26 млн т в 2014 году до 15 млн т в прошлом). Отчасти это может быть связано с уменьшением спроса на газ в Японии и падением

спотовой цены на японском рынке, которая в середине прошлого года достигала 155 долларов за 1 тыс. куб. м, что соответствовало спотовым котировкам на газ в Европе. Поставщикам со свободными объемами и трейдерам стало невыгодно стремиться на японский рынок, который до этого обеспечивал хорошую премию, и они ушли в «голодные» Египет, Иорданию и Кувейт.

Цена фрахта

Еще один заметный тренд на рынке СПГ – коллапс в сфере фрахта газозовозов, который связан с ростом замороженных или испытывающих разного рода трудности с производством сжиженного газа проектов. Технологически проекты по строительству СПГ-заводов и танкеров для перевозки сжиженного газа были жестко синхронизированы. За 5 лет количество СПГ-танкеров выросло на 95 единиц (26 %), а их емкость – на 12,8 млн куб. м СПГ (7,7 млрд куб. м газа в газобразном эквиваленте).

Однако только в прошлом году не работал завод в Йемене и практически не функционировали два завода в Египте и один в Анголе. А это около 25 млн т в год, под которые были построены суда. Если еще добавить далеко не полную загрузку Нигерии, Алжира и Тринидада, то получится, что простаивает флот, способный перевозить дополнительно до 15 % прошлогоднего рынка, или около 550 стандартных партий. Эта ситуация наблюдалась уже на протяжении нескольких лет, что привело к драматическому снижению стоимости спотового фрахта со 120–125 тыс. долларов в день для стандартного газозова в 2011–2012 годах до 33 тыс. долларов в 2016-м. Такая цена едва окупает операционные затраты судовладельца. Но следует учитывать, что стоимость долгосрочных тайм-чартеров остается на уровне 75–80 тыс. долларов и подавляющее число газозовов уже оплачены таким образом.

Большое количество свободных СПГ-танкеров увеличивает гибкость на рынке сжиженного природного газа, но пока в полной мере это не нашло отражения на традиционных рынках, которые предпочитают надежность и предсказуемость поставок. ■



ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает военный переводчик, заместитель председателя Союза ветеранов Анголы, автор книг и публикаций на «ангольскую» тему Сергей Коломин



БЕСЕДУЕТ > Владислав Корнейчук

ФОТО > Из архива Союза ветеранов Анголы, Фотобанк 123RF

АНГОЛЬСКИЙ СИНДРОМ

Новая Африка

– **Сергей Анатольевич, помощь Анголе завершилась в 1992 году. 25 лет прошло...**

– И после распада Союза там оставалась небольшая группа – наш главный военный консультант и с ним несколько десятков человек. Но они уже не пользовались тем влиянием, которое было там у СССР в предыдущие годы, масштабы были, конечно, уже не те. Многие ангольцы на пре-

кращение широкомасштабной помощи обижались. Они говорили: мы строили социализм, вы нам помогали, а потом – раз и ушли, а нам теперь тут как быть?

– **Регион очень проблемный, а социализм, мягко говоря, еще строить и строить надо было...**

– Важно понимать, что СССР практически все поставки осуществлял бесплатно. Все задолженности ангольцев потом под разными

МПЛА – Народное движение за освобождение Анголы (порт. Movimento Popular de Libertação de Angola, MPLA), появилось в 1956 году при участии ангольских коммунистов и придерживалось марксистской идеологии.

УНИТА – Национальный союз за полную независимость Анголы (порт. União Nacional para a Independência Total de Angola, UNITA), ангольская политическая партия, имевшая собственные вооруженные силы (порт. Forças Armadas de Libertação de Angola, FALA).

ФНЛА – Национальный фронт освобождения Анголы (порт. Frente Nacional de Libertação de Angola, FNLA) – ангольская военно-политическая организация, с 1992 года – правая политическая партия.

СВАПО – Народная организация Юго-Западной Африки (англ. South-West Africa's Peoples Organization, SWAPO) – левая организация населения Юго-Западной Африки, в основном состояла из племени овамбо. В 1960–1980 годы СВАПО вела партизанскую войну против войск ЮАР, занимавших территорию Намибии.



✓ Советские советники на броне БТР перед выходом на боевую операцию. Лузана, Восточный фронт, 1989

Если бы перед взятием Крыма Красной армией Фрунзе и Врангель замирились бы, а из Красной и Белой армий потом сформировали бы ВС России, это было бы то, что произошло в Анголе

предложениями были списаны. После 1992 года в Анголу довольно много советских военных поехало служить по контракту. У нас, в Союзе ветеранов Анголы, есть одна группа, это военнослужащие, в основном артиллеристы, помогавшие ангольцам осваивать и применять в боевых условиях самоходные гаубицы и пушки типа «Пион», «Акация», «Гвоздика». Это очень мощные системы. Эти люди в 1998–2001 годы работали в Анголе по личным контрактам: не найдя в России работы, поехали в Африку и очень помогли правительству Анголы в борьбе с вооруженной оппозицией. Над ними до сих пор висит дамоклов меч, потому что эти наши офицеры были наемниками, а это законом преследуется. С широкой аудиторией такие «ангольцы» делиться своими воспоминаниями не хотят. Хотя они и боролись в Анголе за правое дело. Помогли «завалить» черного националиста Жонаша Савимби. А вот на стороне оппозиции было много граждан Украины...

– **Интересно, почему?**

– По неподтвержденным данным, у Савимби были легтики – граждане Украины. УНИТА покупал тогда оружие, где только мог, а Украина и Белоруссия его продавали. Россия же была связана решением Совета безопасности ООН, по которому РФ и США не могут поставлять в Анголу оружие и поддерживать противоборствующие стороны. Так называемая тройка – Португалия, США, СССР-Россия – гарантировала переговоры между правительством и оппозицией и помогала установить в Анголе мир.

Я сейчас работаю над книгой «Опыт мирного процесса в Анголе. Факты. Комментарии». Там есть очень интересные моменты. Нынешний президент Анголы Жозе Эдуарду

душ Сантуш осуществил прорыв в миротворческом процессе... Для сравнения возьмем нашу Гражданскую войну. Если бы перед взятием Крыма Красной армией Фрунзе и Врангель замирились бы, а из Красной и Белой армий потом сформировали бы ВС России, это было бы то, что произошло в Анголе...

Сегодня у УНИТА и ФНЛА есть официальная парламентская оппозиция, в Народной ассамблее работают их фракции, вооруженных формирований они не имеют. Когда участники гражданской войны в Анголе замирились, те же унитовцы получили серьезные государственные и военные посты. В 2006-м мы устраивали выставку в Центральном музее современной истории России. Туда приезжал министр обороны Анголы с замками, среди которых – начальник Главного разведывательного управления армии, бывший унитовец. Сегодня у них глава генштаба – также генерал, выходец из УНИТА. Хотя после выборов 1992 года, когда Савимби, который ни с кем властью делиться не хотел, дал команду «уходить в подполье», не все из УНИТА ее выполнили. Многие постепенно перетекли в другой лагерь. Нынешний начальник генштаба – именно из тех унитовцев, что еще до смерти Савимби в 2002 году покинули организацию.

– **Ангола – своеобразный грампин для освобождения всей Южной Африки?**

– Если бы мы Анголу сдали, туда вошли бы ЮАР и США. И там была бы такая заваруха! Потому что МПЛА не отказалось бы от своих целей. Нас упрекают в том, что из-за нашей поддержки МПЛА началась гражданская война. Если бы не поддержали, УНИТА захватил бы Луанду. Но большая часть населения



Самоходная гаубица «Акация»



Самоходная пушка «Пион»



Самоходная гаубица «Гвоздика»

в Анголе с перевесом примерно в 10% – все-таки за МПЛА.

В Африке всё решает трибализм – принадлежность к племени. Почему мы уверены, что новым президентом Анголы станет нынешний министр обороны, вице-председатель МПЛА Жоау Лоуренсу (кстати, он у нас, в Союзе ветеранов Анголы, побывал)? За него проголосуют все говорящие на языке кимбунду. А это больше 50%. Но при этом МПЛА – поэтому-то, в частности, СССР стал поддерживать именно его – было менее ориентировано на трибализм, чем УНИТА. Например, Савимби не терпел белых, не принимал к себе даже ангольских португальцев, но – парадокс! – с удовольствием общался с южноафриканцами, охотно принимал помощь от... режима апартеида, который осуждался всей Черной Африкой.

В ФНЛА, наоборот, было очень много белых, мулатов, он охотно принимал помощь от португальцев. У возглавлявшего эту группировку Холдена Роберту была своя рота белых спецназовцев, большинство из которых – ангольские португальцы во втором-третьем поколении. Рассчитывали, что, когда Роберту придет к власти, они займут высокие посты в армии и правительстве и смогут сохранить в Анголе свою собственность.

– **ФНЛА использовал «диких гусей»?**

› Часть водопадов Ерира на границе Анголы и Намибии

АНГОЛА

Луанда

У нас люди в погонах не могут заниматься бизнесом. В Анголе это официально разрешено



« Военная делегация СССР во главе с генералом армии В. И. Варенниковым во время выезда в район боевых действий. Ангола, 1985

« Советники группы ВВС и ПВО Анголы изучают вооружение вертолета Alouette, предназначенного для «работы» по наземным целям. Луанда, 1982

– Да, у Холдена Роберту были наемники – из США, Великобритании, Бразилии. На эту третью крупнейшую группировку в 1975 году ставили американцы, но просчитались. А в сентябре 1992 года в Анголе на выборах у ФНЛА и его лидера набралось лишь 2,5 % голосов...

«Красная угроза»

– Много ли в 70–80-е годы XX века было среди советских воинов-интернационалистов тех, кто ехал в Анголу с тем, чтобы способствовать, как бы об этом сказали на Западе, «коммунистической экспансии»?

– Я работал там в качестве переводчика с четырьмя главными военными советниками. Слов о том, чтобы насадить нужный нам режим, ни от кого не слышал. Другое дело,



говорилося о том, чтобы помочь нашим ангольским друзьям. Молодое государство освободилось от колониальной зависимости. Мы помогли пришедшему к власти МПЛА с начала 1960-х. Леонид Брежнев, к слову, был против широкомасштабной помощи Анголе. Кубинцы туда вошли самостоятельно, а когда они втянулись, мы как союзники обязаны были помогать. Кастро имел давние связи с МПЛА. Еще Че Гевара в свое время пытался поднять народ в Конго на восстание, понял, что не получится, но обратил внимание на то, что в Анголе есть марксисты. Есть данные, что он встречался с представителями МПЛА.

– И у кубинцев не было пафоса распространить коммунистические идеи в мире?

– Был. Они оказывали помощь в Эфиопии, Мозамбике и других странах Африки. Есть данные, что в Африке погибло более 2 тыс. кубинских интернационалистов. У них была такая теория: чем больше они свяжут с помощью СССР в разных точках планеты американцам руки, тем дольше те не доберутся до Кубы. Кубинцы стремились поддерживать людей, объявивших, что у них такие же идеалы: освобождение от колониальной зависимости, построение в перспективе свободного от эксплуатации общества.



« Машина советских военных остановилась для обмена с местными жителями промтоваров на сельхозпродукты. Район Мулондо, 1984

Мы тут недавно встречались с южноафриканцами, они четко говорят: «Мы противостояли красной угрозе!» Мы им: «Погодите, ребята, ни кубинцы, ни СССР не лезли в Намибию...» Они нам: «А СВАПО?» Да, Народная организация Юго-Западной Африки действительно имела базы на территории Анголы, но это же национально-освободительное движение! Южноафриканские гости нам говорят: «Мы считаем, что при помощи СВАПО вы хотели захватить Намибию. А если бы та упала, вплотную бы и к нам подошли». При этом они почему-то упускают из виду, что Намибия была совершенно незаконно ими оккупирована. – Москва, оказывая помощь Анголе, имела в виду природные богатства страны – алмазы, нефть, ценные породы дерева?

– Тут есть для меня загадка! Политика СССР не подразумевала использование природных ресурсов африканских стран во благо себе. Да, вывозили кофе, красное дерево... Но платили за это. Пытались помочь с разработкой алмазов. Но у нас с ангольцами разные технологии. В Якутии ведутся разработки кимберлитовых трубок. А в Анголе аллювиальные месторождения. Идет скрепер, сгребает красного цвета грунт, часто по руслам рек. Тот грузят на самосвалы, отвозят

на обогатительную фабрику. Там струей воды на транспортере промывают. Большие алмазы отбирают сразу. Остатки породы загоняют в центрифугу – огромный смазанный специальным жиром круг: из-за разного удельного веса камни вылетают, а алмазы прилипают. Потом жир с алмазами лопатками собирают и опускают в растворитель, остаются алмазы. Всё просто.

Сейчас в Анголе есть предприятие с нашим участием – ГРО «Катока», но как-то всё это... не очень. Единственное, что наше население из Анголы действительно получало, – рыбу. Был контракт, по которому в год в том регионе до 300 тыс. т рыбы вылавливалось. В плане рыбного промысла в территориальных водах Анголы очень хорошие возможности. Как-то приехав в отпуск в начале 1980-х, я зашел в Москве в магазин на «Красносельской», смотрю: ангольская рыба «капитан»! Очень вкусная, кстати.

Сказать, что мы в результате помощи объемом 25 млрд долларов стали бенефициарами чего-то в Анголе? Не знаю... Сегодня ясно, что мы получили надежного друга в этом африканском регионе. Ангола там не доминирует, но на первых ролях. Там сильная армия, очень сильная авиация, с флотом, правда, проблемы, запустили они это дело.

Ангольцы даже выполняют миротворческие миссии: в бывшем Заире – в Демократической Республике Конго и в Республике Конго.

Сегодня, когда Россия находится в значительной степени в изоляции, Ангола нас поддерживает. Если в ООН какие-то антироссийские резолюции, ангольцы голосуют либо против, либо воздерживаются. Им тоже приходится лавировать.

– Получилось у ангольцев построить справедливое общество? Кто реально сегодня в Анголе у власти?

– У власти МПЛА – Народное движение за освобождение Анголы. Нынешний президент, после смерти их национального лидера Агостиньо Нето (покойся в луандском мавзолее), правит с 1979 года. Как вам сказать... Там капитализм. Работают разные фирмы, компании, никаким социализмом, конечно, и не пахнет. Частные и государственные предприятия работают. У нас люди в погонах не могут заниматься бизнесом. В Анголе это официально разрешено. Мало того, что такой служащий получает за свою должность деньги, он еще и вкладывает их куда-то, в общем, участвует в предпринимательской деятельности. Конечно, это способствует коррупционной составляющей.

– Интересен опыт построения социализма в тех очень специфических условиях...

– Они после объявления независимости что-то стали национализировать. Наши экономсоветники выступали против национализации многих ангольских отраслей, призывая оставить им возможность функционировать, находясь в частной собственности. Поскольку понимали: предприятие остановится, и ангольцы заглянут в карман СССР.

В Анголе работали и продолжают работать американские нефтяные компании: нефть добывалась на платформах. Ангольцы пришли к нам и говорят: мы национализируем, а вы нам помогите. А мы не могли помочь, тогда

» Военный советник сфотографировался на память с красотками ангольского племени мумуила. Лубанго, 1977

Советский морской пехотинец охраняет место купания моряков 30-й Оперативной бригады ВМФ СССР, размещенной на базе ВМС Анголы. Луанда, 1978

у нас практически не было опыта добычи нефти с платформ. И СССР сказал: национализировать не надо. И в Анголе не стали национализировать нефтяную промышленность.

Сложилась уникальная ситуация. Практически 15 лет Вашингтон новое ангольское правительство не признавал, а американские компании все эти годы успешно качали нефть. Конечно, немалый процент отдавали ангольцам, но и сами хорошо зарабатывали. Парадокс еще и в том заключался, что эти нефтяные месторождения охраняли злейшие враги США – кубинцы. В начале 1980-х южноафриканские диверсанты, у которых на счету два наших взорванных корабля, разрушенные ангольские мосты, путепроводы, железные дороги, один раз пытались взорвать ангольские промыслы, на которых нефть разрабатывала компания «Кабинда Галф Ойл» (сегодня это «Шеврон». – **Ред.**). Южноафриканцы отправили туда несколько диверсионных групп, которые десантировались с подводной лодки и на быстроходных надувных катерах пошли устанавливать мины. Кубинцы засекли, расстреляли, одного южноафриканца взяли в плен. Получается, кубинская революция спасла в Анголе американскую собственность!

– **От режима апартеида.**

– Американцы официально осуждали апартеид, но связи у них на уровне разведок, например, были очень мощные. ЮАР была, по сути, стратегическим союзником США в регионе.

Португалисты

– Весной 2014 года администрация Обамы то и дело вводила антироссийские санкции, а в июне того же года «Роснефть» и ExxonMobil в составе консорциума «Сахалин-1» ввели в эксплуатацию платформу «Беркут».



Участие наших соотечественников в ангольской войне СССР не признавал

✓ Первый президент Анголы Агостиньо Нето осматривает оружие большого десантного корабля ВМФ СССР «Красная Пресня». Луанда, 1977



– Бизнес есть бизнес...

– **Глава «Роснефти» – ваш коллега. Известный предприниматель Владимир Груздев – тоже.**

– А еще и заместитель министра обороны генерал-лейтенант Александр Фомин – бывший переводчик, работавший в Анголе!

– **Военные переводчики из числа занимающих сегодня высокие посты участвуют в жизни Союза ветеранов Анголы?**

– Конечно. Александр Фомин, будучи директором Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству РФ, в 2013 году ездил в Анголу с делегацией и вручил президенту Жозе Эдуарду душ Сантушу знак Союза ветеранов Анголы за номером один. Александр Васильевич потом со мной делился впечатлениями. Когда они, по его словам, остались с президентом Анголы вдвоем, сказал: «Так получилось, что в 1992-м мы вас

фактически бросили». Душ Сантуш ответил приблизительно так: «Прекрасно понимаем, что в 1990-х вам стало не до нас, но УНИТА мы победили вашим оружием, людьми, которых вы готовили, ваш вклад в дело нашей победы переоценить невозможно!»

Помещение Союза ветеранов Анголы было получено нами с большой помощью Игоря Сечина, когда он был вице-премьером правительства. В 2008–2010 годы мы осуществляли программу поиска родственников советских граждан, погибших в Анголе. Есть такая книга «СССР (Россия) в локальных войнах и конфликтах» под редакцией профессора Владимира Золотарева, где приводятся данные, что в Анголе наша страна потеряла 54 военнослужащих. В нашей книге памяти уже больше, 84 человека, хотя мы туда вносим всех: и гражданских, и жен погибших военных. Но 84 – это далеко не все. Как-то в Минобороны мы делали запрос. Нам прислали выписку: погибло восемь человек. Псылали запросы в военные архивы в Гатчине и Подольске, оттуда пришли какие-то обрывочные сведения. Мы выявили примерно 30 семей из числа родственников погибших в Анголе советских граждан.

Так вот, Владимир Груздев выделил им деньги. Наш представитель летал в разные города России, Украины, Белоруссии, вручал эти средства родственникам погибших «ангольцев». Это были очень приличные суммы.

Просидевший в тюрьмах ЮАР полтора года прапорщик Николай Пестрецов, у которого в Анголе погибла жена, сегодня фермерствует в Калининградской области. Он смог на эту матпомощь купить трактор, отремонтировать дом.

Война, которой не было

– **Но чувствуется, что не все ветераны Анголы своим нынешним положением довольны. Многие из них ощущают некий «ангольский синдром», как ответ на отказ государства признавать их участие в той войне?**

– Да, такой синдром явно ощущается у некоторых ангольских ветеранов. Участие наших соотечественников в ангольской войне СССР

не признавал. Считалось, что советники, специалисты, переводчики направляются для оказания помощи. Прямое участие их в боевых действиях не признавалось. Хотя наши люди воевали. Доказательство тому – плен, гибель. Наш переводчик Олег Снитко погиб во время битвы при Куито-Куанавале. Обедали, артиллерийский налет, ранен осколком, спустя несколько часов умер.

В Афганистане было как? Военнослужащий пересек реку Пяндж – всё, находится в зоне боевых действий. В Анголе такого не было. Тот, кто уезжал в боевую бригаду, возвращаясь, привозил от своего старшего уведомление: провел на передовой такое-то время. Потом в 10-м Главном управлении Генерального штаба ВС СССР эта информация вносилась в личное дело.

Во-первых, не все это знали. Во-вторых, не всем подтверждали. Те же переводчики не всегда носили погоны, но были при этом служащими Советской армии.

Военный переводчик, не офицер, а служащий СА Сергей Некрасов приехал в Луанду, его отправили в боевую бригаду, на передовую. Несколько месяцев там провел. Привез подтверждающий документ, а кадровик посмотрел и порвал: мы тебя туда не направляли! И якобы человек не участвовал в войне. Федеральный закон о ветеранах позволяет людям, которые участвовали в боевых действиях, получить статус ветерана, но «ангольцам» говорят: докажите! А чем? Характеристикой? В них было запрещено указывать, что участвовал в боевых действиях. Остаются свидетели. В Анголе было награждено 834 человека, 560 – орденами, 274 – медалями. Награда дает возможность получить статус ветерана, но... Приезжал к нам в Союз ветеранов Анголы человек, у которого медаль «За боевые заслуги», рассказывает: отказали в статусе. Почему? Потому что в представлении на медаль не указано, что, находясь в Анголе, он совершил личный подвиг: он участвовал в обеспечении такой-то операции и за это наградили. Поэтому приходится искать свидетелей, у которых уже есть статус ветерана Анголы. Надо прийти в военкомат, в комиссию Минобороны по выдаче удостоверений ветеранов боевых действий, полу-

чить отказ, найти двух-трех свидетелей, взять показания и подать в суд на Минобороны. Процесс сложный и достаточно обидный.

Я пробыл в Анголе пять с половиной лет. У меня две командировки. Я участвовал в боевых действиях. Не скажу, что ходил с автоматом в атаку. Там такого практически не было. Но обстрелы, бомбежки... Летишь на самолете, а он весь простреленный. Я в свое время обращался в «десятку», когда работал в ГлавПУре. Мне написали: «Сведениями об участии старшего лейтенанта С. А. Коломнина в боевых действиях в Анголе не располагаем». Не сказали «нет», не сказали «да». Сказали: давайте сведения! А где их взять, если они не фиксировались никем и нигде?

– **Гражданским специалистам, которым на деле пришлось воевать, доказать свое участие еще сложнее...**

– Гражданский летчик Камилл Моллаев работал в Анголе по контракту, но летал на военных самолетах, на Ан-26, у которого нет вооружения, он транспортный. Пилот возил в районах боевых действий солдат, офицеров, раненых, оружие, топливо, приземлялся на аэродромы. Самолет подбили унитовцы. Он спас всех, осуществил вынужденную посадку. При этом повредил спину, потерял сознание, попал в плен. Два года его таскали по саванне, потом обменяли. И ему потом у нас сказали: доказательств участия в боевых действиях нет, вас туда посылали летать, а не воевать. Получалась такая штука: ты летай среди войны, а мы вроде как ничего и не знаем. По нашим законам гражданский человек не может участвовать в боевых действиях, а значит, ему никакие льготы не полагаются.

Мостостроитель Сергей Кононов вспоминал, как он приехал в Анголу восстанавливать мосты, которые южноафриканские спецгруппы взрывали, и ему с первых дней пришлось не расставаться с АК-47. Поначалу, когда выдали автомат, он опешил: в Союзе не предупреждали... А ему: у нас тут все гражданские с оружием, это же воюющая страна! И дают гранаты, магазины к автомату.

– **Помню советские газеты. Довольно часто в 1980-е были**



заметки об агрессивных действиях ЮАР с территории Намибии, часто в связи с тем же самым мелькала аббревиатура УНИТА, но было впечатление: Советский Союз там ни в каких боевых действиях не участвовал...

– В Анголе работала эскадрилья из 12–15 самолетов Ан-12 и Ил-76. Она возила наших советников, их жен, кубинцев, ангольцев. Это был своеобразный подарок нашего министра обороны – ангольскому. Официально это был Авиационный отряд Главного военного советника, но реально, в значительной мере, бесплатно работал на ангольцев. С 1979 года по 1989-й они этими самолетами сотни тысяч тонн грузов перевезли. В 1985-м один борт сбили. Там был экипаж из восьми человек, включая бортпереводчика, 13 пассажиров. Сбила из трофейного советского ЗРК «Стрела-2» южноафриканская спецгруппа. Мы в позапрошлом году искали место падения. Установили временный памятник.

Так вот, у меня есть копия, снятая с советской газеты: 25 ноября 1985 года в провинции Квандо-Кубанго «сбит военно-транспортный самолет ВВС Анголы». И по сути – всё, никакой другой информации. – **Времена меняются, и сегодня ЮАР, сбивавшая наши самолеты, с Россией сотрудничает, обе страны входят в клуб пяти государств БРИКС.**

– В Южно-Африканской Республике сегодня у власти люди, которых

мы готовили. Вся верхушка – это те, кто были подготовлены в Союзе и в Анголе, где находились крупнейшие центры по подготовке АНК. Первый чернокожий министр обороны ЮАР Джо Модисе проходил подготовку в СССР. На территории Анголы тысячи южноафриканских патриотов получили навыки по специальностям: тактика ведения боевых действий в составе до батальона; минно-подрывное и инженерное дело; ПВО, наземная артиллерия; ВДВ; спецрадиосвязь и ремонт радиоаппаратуры... Через Анголу из СССР шли поставки вооружения, боевой техники, автотранспорта, другого военного имущества для АНК. Примерно то же самое можно сказать о подготовке бойцов и руководства СВАПО и поставках этим воевавшим в Намибии с ЮАР партизанам.

Чеки Внешпосылторга

– **Британский наемник Питер Маккализ в своих мемуарах написал: «Единственное место в мире, где по-настоящему используются наемники, это Ангола. Там воевали преимущественно люди, ранее служившие в вооруженных силах Южной Африки и имеющие большой боевой опыт. Эти парни делали хорошие деньги: 50–70 тыс. долларов в год...» В своей книге «Русский спецназ в Африке» вы о тех «солдатах удачи» пишете: «Именно с ними мы, первыми из советских советников, и столкнулись в 1980 году, участвуя в операции по спасению**

« Президент Анголы Ж. Э. душ Сантуш осматривает кабину истребителя Як-38 на палубе тяжелого авианесущего крейсера «Новороссийск», зашедшего в Луанду с дружеским визитом. Луанда, 1983

» с. 51. Столица Анголы Луанда. После прекращения гражданской войны здесь ведется активное строительство, 2016

БРИКС (англ. BRIC – Brazil, Russia, India, China, South Africa) – группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика.

АНК (Африканский национальный конгресс, англ. African National Congress) – политическая организация африканского населения ЮАР. Основана в 1912 году, в 1960–1990 годы – на нелегальном положении. Преследовала цель ликвидировать режим апартеида, осуществить демократические преобразования.

С 1960-х АНК поддерживался Советским Союзом. В вузах и техникумах СССР учились сотни его активистов. В советских военных училищах и в лагерях в Анголе под руководством советских инструкторов получали подготовку свыше 2 тыс. бойцов военного крыла АНК «Умконто ве сизве», которому поставлялось советское оружие. Бойцы организации проходили обучение в СССР в 165-м учебном центре по подготовке иностранных военнослужащих.



Делегация Союза ветеранов Анголы передает в дар ангольскому министру обороны Жоау Лоренсу альбом с архивными картами для военного музея. Луанда, 2014

наших летчиков, сбитых под Менонге». И платили советским советникам и гражданским специалистам в несколько раз меньше, чем воевавшим в Анголе наемникам, и страховок, покрывающих самые разные риски, у наших, как у «диких гусей», не было. Что заставляло соотечественников ехать в опасную Анголу?

– Что греха таить, в Анголе очень неплохо платили. Скажем, переводчик в месяц получал от 800 долларов. Советник – 1,2–1,3 тыс. долларов. Оклад, правда, начислялся в инвалютных рублях, а потому здорово зависел от курса доллара. Года до 1987 никто из нас этих долларов не видел. Они зачислялись на счет и переводились в чеки Внешпосылторга. Если ты с супругой пробыл там три-четыре года, то мог потом и машину купить, и кооператив построить, и отовариться в «Березке» такими товарами, которые в других местах в СССР не продавались.

– **А как же эти чеки в рубли переводили, чтобы машину-квартиру купить?**

– Меняли. Был курс. Скажем, за один рубль чека Внешпосылторга – полтора обычных рубля. 3 тыс. чеков поменял – вот тебе и деньги на машину. Такой обмен не приветствовался, был попросту нелегален, это ведь спекуляция. Но люди так делали, жить-то надо!

– **Повторюсь, и наемники-то с настоящими долларами и страховками выглядели самоубийцами, а уж советские специалисты...**

– Тут смотря с чем сравнивать. Я выпустился лейтенантом в 1980 году с окладом 200 рублей. Для тех лет это уже были неплохие деньги. Но вот если сравнить эти две сотни в рублях и тысячу долларов, которая выдавалась в виде тысячи с чем-то чеков Внешпосылторга, то получится просто отличный заработок. Отпуск – 45 суток. За год командировки скапливается 10 тыс. чеков, потому что часть уходит на питание. Если ты был оформлен с женой, а та не приезжала, то из инвалютного оклада 20 % суммы изымали, переводили в Союз напрямую в рубли, минуя все курсы, якобы на поддержание семьи. Это примерно так же, как сегодня взять 20 долларов и перевести, скажем, в 700 рублей. Был стимул жену все-таки в Анголу



захватить. Десять лет примерно это правило действовало, в середине 1980-х главный военный советник генерал-полковник Константин Курочкин добился, чтобы с тех, кто не смог привезти жен, 20 % не вычитали.

– **Что значит «оформлен с женой»? Можно было, имея супругу, не оформить ее с собой в командировку?**

– Спрашивали: жену оформлять? Потому что по здоровью, по причине, что за кем-то нужен дома присмотр, дети, престарелые родители, некоторые супруги не ехали. Но в основном оформлялись. Когда мужчина один – это плохо, с женой порядка больше.

Профессия – военный переводчик – Почему в советское время люди шли не просто в переводчики, а в военные переводчики?

– Военный институт иностранных языков готовил переводчиков, спецпропагандистов (специальная пропаганда на войска и население противника) со знанием иностранного языка, были западный факультет, восточный... Окончание этого вуза в то время давало почти стопроцентную гарантию, что человек поедет работать за рубеж.

– **Там конкурс был меньше, чем в очень престижные МГИМО, иная?**

– К нам тоже народ валом валил. В случае с Военным институтом иностранных языков (ВИИЯ), возможно, роль играла романтика, погоня, боевая жизнь, возможность посмотреть такие уголки планеты, путь в который гражданским был заказан. Это сейчас можно поехать куда угодно. А тогда, чтобы посмотреть водопад Виктория, нужно было идти, скажем, в ВИИЯ, ведь побывать в том африканском регионе мог только дипломат или военный. Чтобы понять, почему кто-то пошел в ВИИЯ, лучше, конечно, всех персонально спрашивать. Я хотел поступать в военноморское училище, у меня отец – капитан 1-го ранга, а меня по зрению туда не взяли.

– **Что сегодня из ангольских образов и историй вспоминается чаще всего?**

– Надо понимать, что это была наша молодость. Боялись ли мы погибнуть? Да нет! Первая командировка моя – еще курсантом в 20 лет. Вторая – офицером уехал в 24 года. Я за те годы работы старшим переводчиком в ВВС и ПВО облетал всю Анголу. Мне тогда утром сесть в самолет, улететь на 1,5–2 тыс. км, а вечером вернуться – как на работу сходить было. Летали на операцию спасения Камиля Моллаева, и командир экипажа, первый пилот, ни радиосвязи с аэродромом, ничего – просто вроде бы увидел ВПП – и посадил самолет. Когда приземлились, все поразились: туман, ничего вокруг не видно! «Командир, – удивился второй пилот, – как ты полосу увидел?!» Тот: «Я ее задницей почувствовал!». Такие вещи вспоминаются... Разбиться могли? Элементарно. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает Владимир Кулик – в прошлом футболист «Зенита» и ЦСКА, сегодня – сотрудник ООО «Газпромтранс», директор НП «Спорт-ТЭК»

ДОСТОЙНЫЙ ИГРОК

БЕСЕДУЕТ > Владислав Корнейчук

ФОТО > Из личного архива Владимира Кулика, НП «Спорт-ТЭК», ФК «Зенит»

~ 22 апреля 2017 года состоялся первый официальный матч стадиона «Санкт-Петербург». В 24-м туре чемпионата России «Зенит» принял «Урал». Матч окончился со счетом 2:0 в пользу «Зенита»

Новая арена

– Владимир Юрьевич, как вам новый стадион «Санкт-Петербург», оправдал ожидания?

– Общее впечатление хорошее. Понравился масштаб стадиона. Он достаточно большой по сравнению с другими российскими стадионами – и по количеству мест, и по тому, какую площадь он в целом на Крестовском острове занимает. Там предстоит еще отладить работу разных служб и систем. Для такого огромного объекта это нормально.

– Болельщики во время матча-открытия смогли разглядеть какие-то проблемы с покрытием...

– Газон еще не успел окрепнуть. Впереди весна, лето. Газон будет

Я очень много времени провел в «Зените», играл еще тогда, когда он был никому не нужен, существовал на голом энтузиазме молодого поколения, которое к тому моменту петербургские школы воспитали

в идеальном состоянии. Считаю, что на первой игре он был в рабочем состоянии. Не думаю, что там что-то сильно повлияло на качество футбола.

– Ваш удар по мячу на новом стадионе – символический и красивый жест, конечно.

– Так сложилось, что тогда еще на стадионе имени Кирова я забил последний мяч. Но в Питере достаточно достойных игроков «Зенита» прошлых лет: можно каждый матч клуба с символического удара начинать. Есть масса заслуженных тренеров, футболистов...

– А помните тот, последний на стадионе имени Кирова, матч 30 июня 1996 года?

– Это была кубковая игра между «Зенитом» и питерским «Локомотивом». Так как стадион им. Кирова был домашней ареной последнего, там игра и состоялась. «Зенит» тогда перешел на «Петровский». Основное время закончилось вничью (0:0). В дополнительное, на 116-й минуте,

с подачи углового, который исполнил Борис Матвеев, у меня получилось забить решающий гол головой. Мы тогда вышли на следующий этап Кубка России.

– Не будет преувеличением сказать, что вы были одним из лучших нападающих в российском футболе. Почему достаточно рано ушли из большого спорта?

– В тот момент, скажем так, не нашлось какого-то продолжения спортивной карьеры. Тогда другие взаимоотношения были у клуба и футболиста по окончании контракта. По тем законам ЦСКА распорядился мной в течение трех лет. Я потом даже получил юридическое образование. Был момент, собирался заниматься агентской деятельностью. Это был крик души, после того как мне в результате юридических нюансов пришлось закончить карьеру футболиста в 30 лет. И желание, и силы тогда играть были, но... 36 месяцев по окончании контракта футболист еще принадлежал клубу,

имея при этом определенную трансферную стоимость. Какие-то клубы не могли ее оплатить, в какие-то я сам не хотел идти. Через два года эту систему отменили.

– Вы ведь параллельно с футболом учились в Институте физкультуры и спорта имени Лесгафта...

– Да, но по окончании карьеры футболиста идти работать детским тренером... До сих пор, к сожалению, это не очень востребованная профессия.

Мы хотим, чтобы у нас была сильная сборная, а детские тренеры, за редким исключением, получают столько, что содержать на это семью проблематично.

Годы в «Зените»

– Ностальгия посещает? Вспоминается состояние эйфории, когда врываешься в штрафную и...

– Бывает, да. На любительском уровне продолжаю играть в футбол. Регулярно, два раза в неделю, с сотрудниками компании встречаемся на поле.

Когда смотришь телетрансляцию, случается, ставишь себя на место игрока, переживаешь похожие эмоции, анализируешь, что сделал футболист неправильно, что можно было бы самому предпринять, если бы был там, на поле...

– Заполненные десятками тысяч людей трибуны создают мощные, направленные на игроков, вибрации. Невозможно, наверное, футболисту эту волну энергии потом забыть...

– Да. На поле, даже не глядя, ощущаешь, насколько разные вибрации исходят от тех трибун, что за тебя болеют и что против.

– А с трибуны часто кажется, что футболисты на болельщиков не реагируют.

– Нет, они их всегда слышат и чувствуют, как те к ним относятся.

Другое дело, что у игроков, по объективным или субъективным причинам, может что-то не получаться.

– А когда вы за ЦСКА вышли, ваши зенитовские фанаты как реагировали?

– Это был непростой момент, ведь я очень много времени провел в «Зените», играл еще тогда, когда он был никому не нужен, существовал на голом энтузиазме молодого поколения, которое к тому моменту петербургские школы воспитали. Мы ездили по первой лиге, играли на стадионах, которые не соответствовали чемпионату России...

– Вы вышли на поле в сине-красной футболке в 1997 году. Если не ошибаюсь, в 1996-м «Зенит» только вернулся в высшую лигу, а ЦСКА в тот период уже боролся за Кубок УЕФА...

– Переход в московскую команду сопровождался информационным прессингом. Были те, кто меня поддерживал, те, кто понимал: в первую очередь я не уйду из «Зенита», а перехожу на новый для себя уровень профессионального футбола. Мне хотелось расти и играть с серьезными командами. В тот момент «Зенит» и по уровню игры, и по организации, если говорить о самом клубе, стоял ниже ЦСКА.

– Не один тренер поменялся, пока вы играли за «Зенит».

– Я пришел в «Зенит» в 1991 году при Юрии Морозове. Потом мы по первой лиге поехали с Вячеславом Мельниковым. А в 1995 году пришел Павел Садырин – и была решена задача выхода в высшую лигу. Он привнес что-то важное в тренировочный процесс, сумел объединить вокруг себя единомышленников, убедить в чем-то руководство города.

– Главные тренеры суперклубов чаще всего политкорректны на людях. А Павел Федорович,



Юрий Морозов



Вячеслав Мельников



Павел Садырин



Товарищеская игра между ветеранскими командами России и командой болельщиков из Санкт-Петербурга, приуроченная к отборочному матчу чемпионата Европы между сборными командами Россия – Австрия. Стадион «Янтарь», Москва, 14 июня 2015 г.



В профессиональном клубе будут давить авторитеты знаменитых игроков, тренера, мнение трибун... Многие такого прессинга не выдерживают. Бывает и так, что, получив первый контракт, футболисты забывают, благодаря чему они его получили

мне кажется, отличался тем, что не был политиком.

– Он мог любому в глаза сказать то, что он о нем думает. Кто-то считал, нужно быть дипломатичнее или уходить от каких-то комментариев, но у Павла Федоровича был такой характер. По сути он чаще всего был прав. Когда от него поступило предложение перехода в ЦСКА, я увидел для себя в этом большую футбольную перспективу. Время показало, что я сделал правильный выбор.

Воспитанники петербургского футбола

– Не от одного зенитовского фаната я слышал, что очень бы они хотели, чтобы главным образом петербуржцы за «Зенит» играли.

– Как болельщику, как петербуржцу, который ходит на стадион, мне,

естественно, было бы интереснее следить за теми, кто вырос со мной в одном городе, кто является воспитанником петербургского футбола. Для того чтобы дать оценку, почему в основном составе «Зенита» нет воспитанников петербургского футбола, надо знать причины. Несоответствие уровня мастерства? Тогда надо менять систему подготовки резерва. Может быть, дело в чем-то еще. Не знаю.

Любой тренер и президент, и болельщик тоже, хочет от клуба результата. Нужно, чтобы сегодня обыграли. Хорошо, когда на поле свои, но надо, чтобы они решали поставленные задачи.

– В том же «Реале» и молодежь выпускают поиграть.

– Нужно быть эмоционально сильным футболистом, чтобы в премьер-

лиге, попав в основной состав, за время сборов доказать: имеешь право выйти на поле. И за то короткое время, когда тебя выпустят, надо сотворить чудо, чтобы закрепиться. Это очень тяжело. Необходимо понять, как команда играет, почувствовать внутренний микроклимат, влиться в коллектив.

В то же время не может быть, чтобы на протяжении десяти лет Академия «Зенита» не выпустила ни одного футболиста, который бы играл в основном составе клуба! – А сегодня какой микроклимат в командах? Это ж не то, что во времена СССР, когда советские люди играли, потому что играли. В одном коллективе оказываются люди из разных стран, говорящие на разных языках, связанные только тем, что у них контракт с одним клубом...

– В «Реале» или «Манчестер Юнайтед» всё это, конечно, более естественно выглядит, там менталитет другой, люди с детства знают не только родной язык. В Европе подход к самому образу жизни в каком-то смысле общий. Когда к российскому менталитету добавляется бразильский, западноевропейский, тут уже выстроить взаимоотношения – задача тренера. Курбан Бердыев у себя в Ростове смог на какой-то общей идеологии выстроить команду в наблюдаемую нами сегодня футбольную машину. И, к слову, нужны ярко выраженные лидеры. Сегодня таковых в «Зените» нет. В недалеком прошлом был Халк, который мог исход матча решить в одиночку. Да, ему помогла вся команда, но она играла вокруг него! Сегодня в команде нет кого-то, вокруг кого бы сплотились остальные.

– Те редкие воспитанники питерского футбола, что оказываются в «Зените», похоже, часто пасуют: рядом великие футболисты-миллионеры!

– Да, из-за этого груза молодые футболисты, наверно, и не могут показать, на что они способны, что умеют. Только такой молодой человек в клубе освоился, ему говорят: езжайте в аренду, вы нам не подходите. Академия и психологически должна готовить футболистов. Тем надо понимать: в профессиональном клубе на них будут давить авто-

ритеты знаменитых игроков, выходящих с ними на одно футбольное поле, тренера, мнение трибун... Многие такого прессинга не выдерживают. Бывает и так, что, получив первый контракт, футболисты забывают, благодаря чему они его получили.

– Контракт с суперклубом – серьезное испытание. С другой стороны, один наш известный футболист сказал, что никому из мальчишек идти в футбол не посоветовал бы. Вероятность, что с ними когда-нибудь такой контракт заключат, практически равна нулю, а времени и здоровья на футбол уйдет много. – Есть два пути. Если ты идешь в футбол, чтобы потом заключить выгодный контракт, получать большие деньги, а сам вид спорта не очень-то и нравится, наверно, это сложный путь. С таким подходом разочарование неизбежно. Но есть другой путь. Ребятам, которые любят футбол, не важно, на каком поле, в какое время суток, в какой экипировке и с кем играть. Они просто любят эту игру. – Даже Марадона начинал с того, что мог, забыв, что уже давно ночь, при свете фонарей играть с приятелями в футбол...

– Я игрок не уровня Марадоны, но в школе на перемене успевал поиграть, а после занятий в ДЮСШ снова выходил во двор, чтобы продолжить... Это внутреннее состояние, это необъяснимо.

Можно очень любить игру, но никуда не попасть. Тут, конечно, необходимо счастливое стечение обстоятельств. Сегодняшние реалии таковы, что оказаться в хорошей спортшколе можно, только если ты подаешь большие надежды или имеешь другие возможности. Но если ты на голову выше своих сверстников, та же Академия «Зенита» мимо не пройдет. Сейчас развита система селекционных отделов. Десятки специалистов ездят по стране, смотрят. Шансы есть, но есть и возрастной потолок.

Я своим знакомым говорю: если после спортшколы уровень соответствует второй лиге, наверно, лучше пойти куда-то учиться. Все контракты, которые можно заключить на этом уровне, безбедно жить не позволят, а время действительно уйдет. А футбол – это еще и травмы.

Кстати, есть третий путь. Футболом можно заниматься как физкультурой и для души. Скажем, параллельно во время учебы в вузе. Есть студенческие, любительские, заводские команды. Даже просто в любые выходные и в Москве, и в Санкт-Петербурге можно найти единомышленников полтора часа погонять мяч на футбольном поле. Благо сейчас и места есть.

Прагматичный футбол

– Мир дворового футбола сегодня как никогда далек от жизни профессиональных клубов и турниров, где всё решают маркетинг, пиар, прибыль... Комментаторы матчей про трансферы говорят чуть ли не больше, чем про опасные моменты.

– Чемпионат Испании, Англии, несмотря на маркетинг, всё равно интересно смотреть. Мы в российском чемпионате, к сожалению, не можем почему-то все игры провести на высоком уровне. Внешняя мотивация, определяемая премиальной системой, в ЧР сегодня хорошая. Но вот внутренняя мотивация – выйти и сыграть на пределе возможностей – не всегда присутствует.

– Если посмотреть записи матчей 1980-х годов, скажем, и сравнить с нынешними аналогичными играми, ощущение, что там куража, непосредственности было куда больше. Сегодня футболист всё просчитывает, он как движущийся компьютер или даже касса...

– Невозможно не просчитывать, в футбол пришли огромные деньги. И в 1980-е можно было не только энтузиазм на поле увидеть. «Зенит» в 1984 году – чемпион СССР, прекрасно сбалансированная команда. Но уже через несколько лет она – в первой лиге. На поле выходили в основном те же футболисты, но играли по-другому.

Корпоративный футбол

– Вы возглавляете Спортивную лигу топливно-энергетических компаний. Чем занимается лига?

– Это спортивная организация, которая объединяет в себе всё, что связано с любительским корпоративным спортом. Мы оказываем помощь в проведении корпоративных турниров «дочек» «Газпрома» и других компаний топливно-энергетического

► Чемпионат по хоккею среди команд топливно-энергетического комплекса. Сезон 2009/2010, Москва

✓ Ежегодный благотворительный турнир среди детских команд «Надежды футбола», Санкт-Петербург



Мы оказываем помощь в проведении корпоративных турниров «дочек» «Газпрома» и других компаний топливно-энергетического комплекса. Это могут быть соревнования по футболу, волейболу, хоккею, настольному теннису...

Проводим турниры под эгидой Минэнерго, а также наши внутренние оздоровительные мероприятия. Уже больше десяти лет мы этим занимаемся. Есть соревнования, которые проходят ежегодно. Например, под эгидой Министерства энергетики мы проводим футбольный турнир, приуроченный ко Дню Победы.

– Кто среди сильнейших?

– Ежегодно отношения выясняют 12–16 участников. Последние два года побеждает команда G-Drive «Газпром нефти». В завершившемся 22 апреля турнире второе место заняли представители компании «Интер РАО», третье – «Транснефти». Кстати, «Интер РАО» проводит свой хоккейный чемпионат: 32 команды целый год играют. «Транснефть» сейчас очень активно у себя футбол



развивает. Играть в этом футбольном турнире, замечу, не легионеры, а игроки, имеющие непосредственное отношение к компаниям, люди, работающие там.

– Топ-менеджеры есть среди корпоративных футболистов?

– Возрастного ограничения нет, но команды состоят в основном из игроков 25–30 лет. Хотя среди руководителей есть те, кто спортивно очень хорошо подготовлен. Например, руководители: «Газпром нефти» – Александр Дюков, «Газпромтранс» – Вячеслав Тюрин и «Сибур» – Дмитрий Конов. Они два-три раза в неделю играют в футбол, в хоккей и очень комфортно чувствуют себя на поле. У «Газпром энергохолдинга» генеральный директор Денис Федоров возглавляет хоккейную команду.

– Футбольному профи, вероятно, нелегко адаптироваться в обычной жизни.

– Вообще говоря, становясь профессиональным футболистом, надо думать о будущем. Футболисты должны отдавать себе отчет в том, что они говорят СМИ, как общаются с болельщиками. Те потом могут стать работодателями, коллегами, партнерами.

Когда играл, меня, как и любого профессионального футболиста, кормили, тренировали, возили, обо мне заботились... От меня требовалось выполнение тренерской установки, технических элементов, достижение результата. Но в какой-то момент я стал простым жителем нашей планеты!

Былые заслуги... Кто-то помнит, а кто-то – нет. На них невозможно прожить всю оставшуюся жизнь. Если в свое время действительно чего-то добился, это не гарантирует, что потом будешь востребован. Во многом мне, уже преодолев 30-летний рубеж, жизнь пришлось начинать сначала. ■



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ

DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ

О ПЕТЕРБУРГЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» расположились в одном из самых живописных и привилегированных уголков Петербурга – на Крестовском острове. В этой части города с давних пор строили свои резиденции аристократы, развивались элитные виды спорта – яхтинг и теннис, решались судьбы страны. Здесь классические представления об элитном образе жизни нашли своё воплощение в современных технологиях и материалах.



Реклама

• www.krestovskiy.spb.ru • (812) 606-00-00

Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy.spb.ru



КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ



КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ В КВАРТАЛЕ «СЕРДЦЕ СТОЛИЦЫ» — САМЫЙ КОМФОРТНЫЙ СПОСОБ НАЧАТЬ НОВУЮ ЖИЗНЬ!

- ◆ Квартиры от 50,6 до 96,5 кв. м
- ◆ Панорамное и угловое остекление с живописными видами на Москву-реку
- ◆ Шесть типов планировок, два дизайна на выбор
- ◆ Высококачественные отделочные материалы
- ◆ Кухонная мебель итальянской дизайнерской марки Snaidero
- ◆ Встроенная бытовая техника Bosch
- ◆ Рядом – метро Шелепиха, ММДЦ «Москва-Сити»
- ◆ Благоустроенная территория, парк, набережная с пляжем
- ◆ Переезд или сдача в аренду – сразу после окончания строительства

**СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ СОТРУДНИКОВ
ГРУППЫ ГАЗПРОМ**

ДОНСТРОЙ
(495) **127 81 13**