

# ГАЗПРОМ

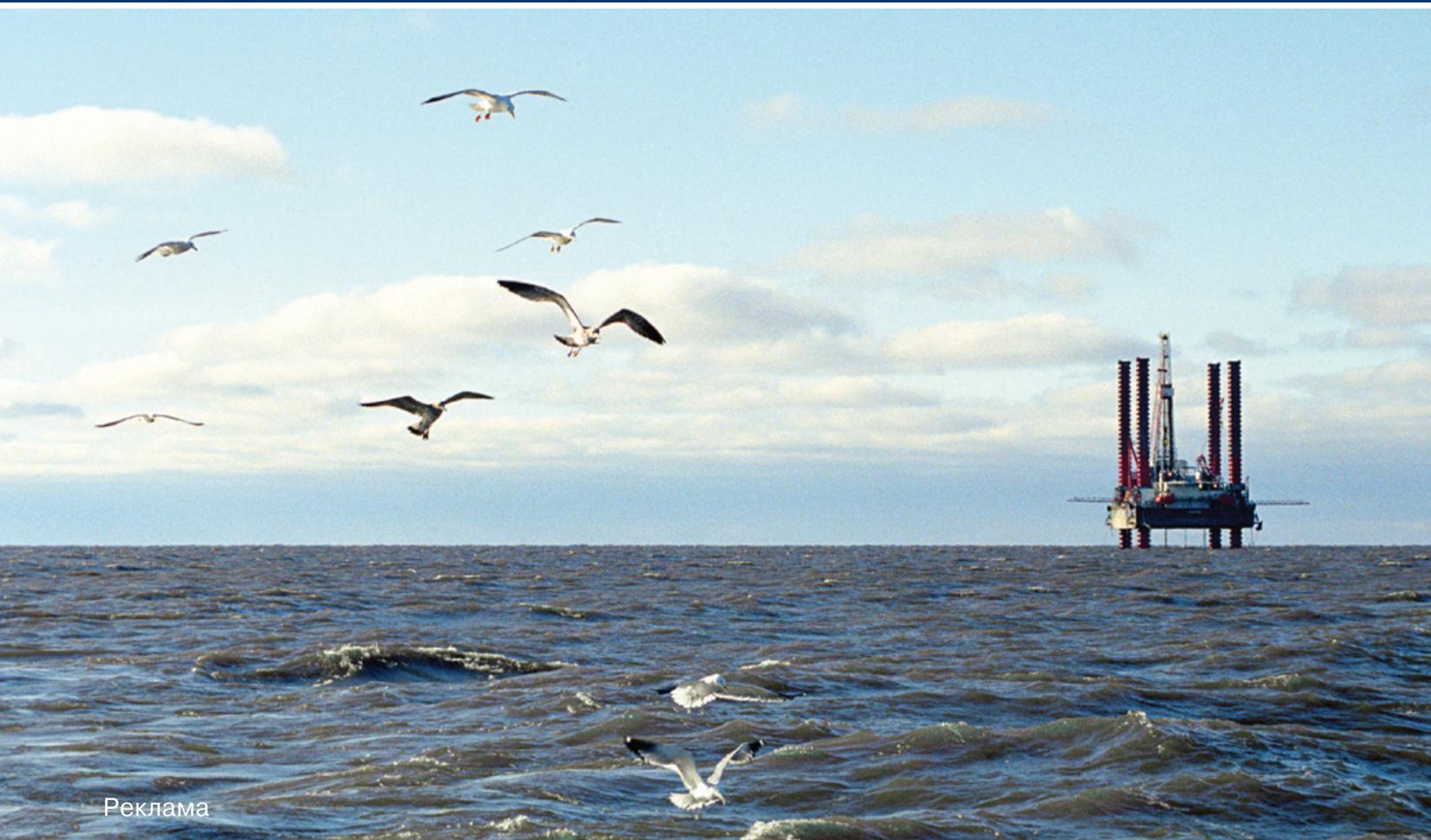
№4 2011 ● КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ОАО «ГАЗПРОМ» ● WWW.GAZPROM.RU

## УСПЕШНЫЙ ПОИСК

«Газпром» увеличивает ресурсную базу



# НАШИ КЛИЕНТЫ ДОСТИГАЮТ УСПЕХА



Реклама

## СОГАЗ

СТРАХОВАЯ ГРУППА

## ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ

Накопленный опыт работы, набор уникальных страховых программ, финансовая устойчивость и непрерывный процесс повышения качества предлагаемых услуг позволяет нам уже более 15-ти лет обеспечивать надежную защиту интересов компаний газовой отрасли России.

Постоянно совершенствуя технологии комплексного страхования и активно участвуя в программах социальной защиты работников, мы способствуем стабильному и динамичному развитию нашего основного стратегического клиента и партнера — ОАО «ГАЗПРОМ».

**Каждый день открывает новые горизонты, предоставляет новые возможности, приносит новые победы. Мы убеждены в том, что любое наше совместное достижение — это не предел.**

**Самые смелые проекты у нас впереди.**

Координаты ближайшего представительства Страховой Группы «СОГАЗ»

Вы можете узнать на нашем сайте: [www.sogaz.ru](http://www.sogaz.ru)



ФОТО «ФОТОБАНК ЛОРИ»

от редакции •

# Глобализация

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

Благодарим за предоставленные фотоматериалы ООО «Газпром экспо»

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 в типографии «Сити Принт»

Учредитель ОАО «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

Тему номера мы посвятили геологоразведке, так как запасы на балансе – ключевой показатель для формирования капитализации нефтегазовой корпорации. В минувшем году «Газпром» прирастил 547 млрд куб. м газа и 66,3 млн т жидких углеводородов. Коэффициент восполнения запасов составил 108,2%.

Кроме того, значительное внимание мы уделили вопросам экспортных поставок. В последнее время «Газпром» стали упрекать в снижении доли российского газа на европейском рынке. Действительно, абсолютные объемы экспорта в минувшем году сократились до 138,6 млрд куб. м (со 140,65 млрд куб. м в 2009-м). Однако выручка увеличилась с 42,5 млрд долларов до 43,87 млрд долларов. Таким образом, снизив объемы продаж, «Газпром» сумел повысить их рентабельность. Не секрет, что именно прибыль является главной целью любой коммерческой организации. Тем более что «Газпром», по словам заместителя Председателя Правления Александра Медведева, планирует в текущем году увеличить объем экспорта до 151 млрд куб. м (подробнее см. стр. 14–18). Успешно отработала в минувшем году и компания Gazprom Marketing & Trading Ltd, чистая прибыль которой достигла 174,2 млн фунтов стерлингов по сравнению с 114,8 млн в 2009 году. Интервью с ее генеральным директором Виталием Васильевым читайте на стр. 19–21.

На стр. 26–30 можно ознакомиться с интервью Председателя концерна Shell в России Чарльза Уотсона. Он рассказывает об истории работы Shell в России, сотрудничестве с «Газпромом» и планах на будущее. В частности, о необходимости увеличения мощности завода СПГ на Сахалине. Очевидно, что потребление газа в Азиатско-Тихоокеанском регионе будет стремительно расти. Согласно прогнозу Института энергетических исследований РАН, катастрофа в Японии приведет к увеличению импорта газа этой страной на 23 млрд куб. м в год.

Как известно, «Газпром» активно поддерживает любительский и профессиональный спорт в России. Однако глобальный охват бизнеса корпорации привел к тому, что подразделения «Газпрома» спонсируют и зарубежные спортивные команды. В частности, «Газпром нефть» финансирует знаменитый сербский футбольный клуб «Црвена звезда». Тренирует эту команду прославленный хорватский футболист Роберт Просинечки (интервью с ним читайте на стр. 44–47).

В рубрике «Культура» мы представляем Олега Тактарова. Это весьма неординарный человек, который смог добиться успеха в различных сферах. Он выигрывал международные турниры по самбо, дзюдо, джиу-джитсу. Затем занялся бизнесом и превратился в «водочного короля». Устав от полукриминальной коммерции, уехал в США, где стал чемпионом мира по боям без правил (UFC). После этого окончил лучшую в Америке театральную академию и начал сниматься в кино, как в Голливуде, так и в России. Интервью Олега Тактарова читайте на стр. 48–52.

Последние страницы журнала мы отвели под рассказ о проблемах «Газпром межрегионгаза», касающихся сбора платежей за газ с предприятий ЖКХ. Здесь же впервые появляется новый элемент оформления – персонаж Газпрошка, который станет постоянным атрибутом нашего журнала.

• содержание

- 1** **от редакции**  
Глобализация
- 4** **коротко**  
Председатель правления  
Газификация Сахалина  
Валанжинские залежи Заполярного  
«Южный поток» в Словении  
Презентация в Сербии  
Юбилей хора Пятницкого
- 6** **тема номера**  
Успешный поиск  
Оптимальные решения
- 14** **экспорт**  
Главное – прибыль  
Международный трейдер
- 22** **недра**  
Консолидация и техперевооружение
- 25** **стратегия**  
Масштабные проекты



**14**

**экспорт**

**Главное – прибыль**

На вопросы журнала отвечает заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром экспорт» Александр Медведев



**19**

**экспорт**

**Международный трейдер**

На вопросы журнала отвечает генеральный директор Gazprom Marketing & Trading Ltd Виталий Васильев



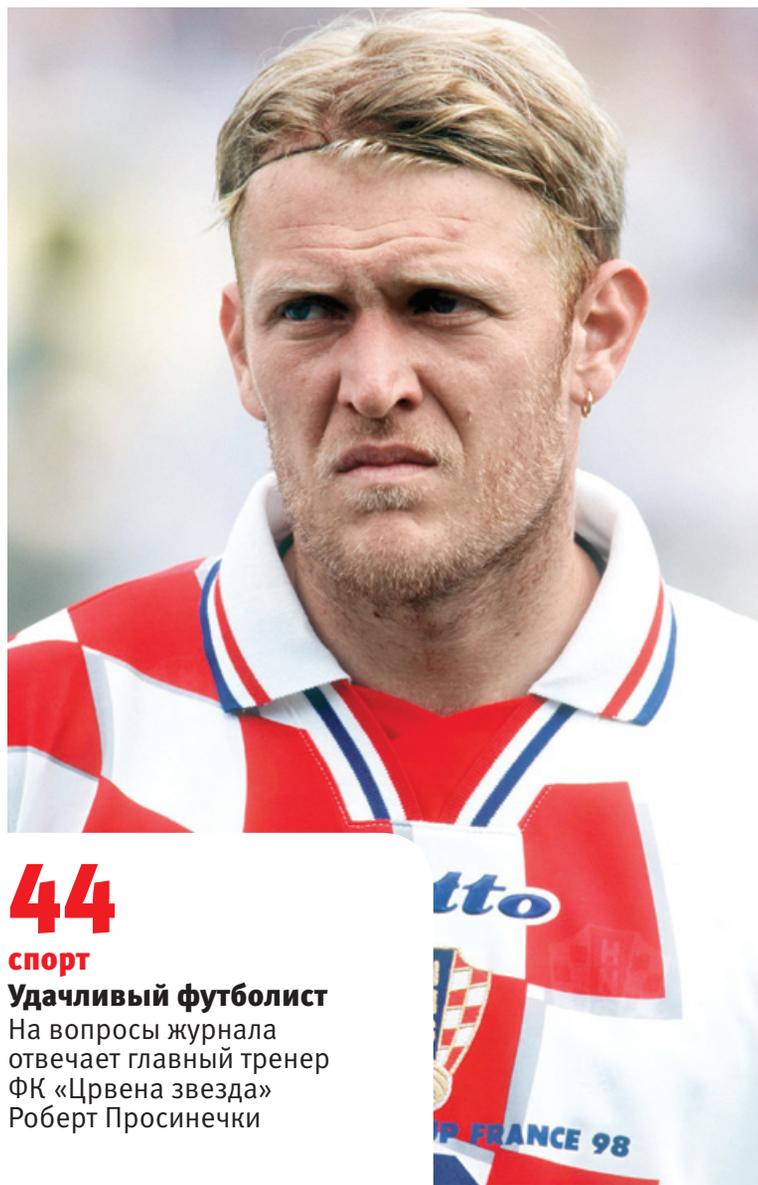
**26**

**партнерство**

**Глобальное сотрудничество**

На вопросы журнала отвечает Председатель концерна Shell в России Чарльз Уотсон

- 26** **партнерство**  
Глобальное сотрудничество  
Инновации в России
- 34** **технологии**  
Удачный момент
- 37** **территория**  
Межрегиональный VIP-десант
- 38** **энергетика**  
Стратегия-2030  
Комбинированная перспектива
- 42** **спорт**  
Звёздная команда  
Удачливый футболист
- 48** **культура**  
Русский медведь
- 53** **увлечение**  
Нормальные ребята
- 54** **рынок**  
Платеж по назначению



**44**

**спорт**

**Удачливый футболист**

На вопросы журнала  
отвечает главный тренер  
ФК «Црвена звезда»  
Роберт Просинечки



**48**

**культура**

**Русский медведь**

На вопросы журнала  
отвечает известный  
борец и актер  
Олег Тактаров



**54**

**рынок**

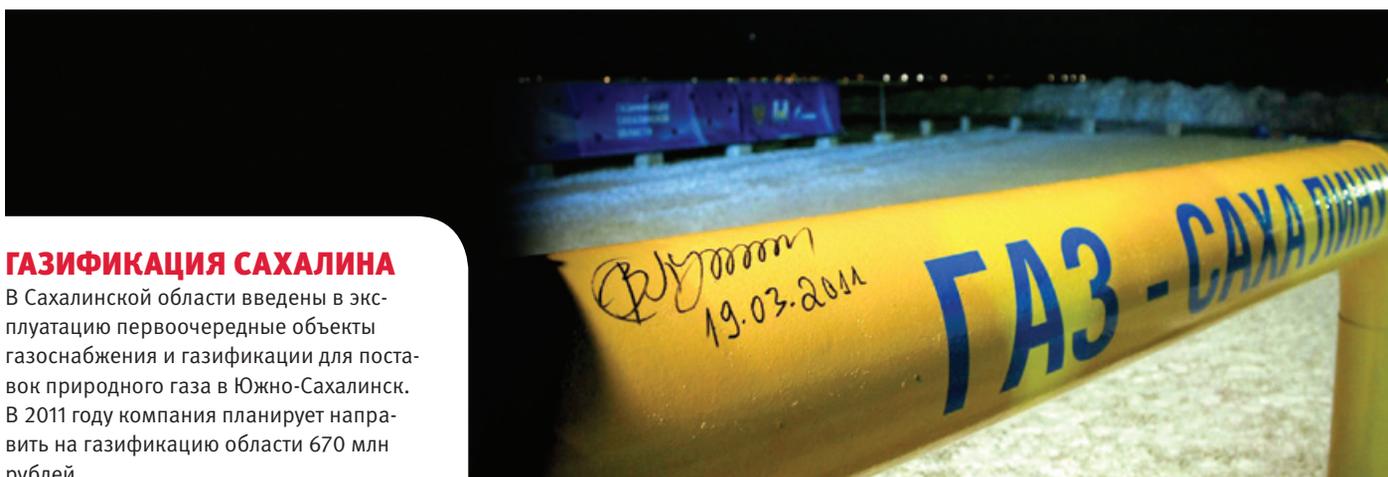
**Платеж по назначению**

Газовые долги  
теплоэнергетиков  
формируют управляющие  
компании



### **ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ**

Совет директоров переизбрал Алексея Миллера Председателем Правления ОАО «Газпром» с 31 мая 2011 года сроком на пять лет. Алексей Миллер занимает пост Председателя Правления с 2001 года. Награжден государственными и отраслевыми наградами Российской Федерации и других стран.



### **ГАЗИФИКАЦИЯ САХАЛИНА**

В Сахалинской области введены в эксплуатацию первоочередные объекты газоснабжения и газификации для поставок природного газа в Южно-Сахалинск. В 2011 году компания планирует направить на газификацию области 670 млн рублей.

### **ВАЛАНЖИНСКИЕ ЗАЛЕЖИ ЗАПОЛЯРНОГО**

«Газпром» ввел в эксплуатацию промысел по добыче газа и газового конденсата из валанжинских залежей Заполярного нефтегазоконденсатного месторождения. Вывод на проектный уровень добычи – около 6,5 млрд куб. м газа и 1,3 млн т газового конденсата в год – запланирован в 2012 году.

Заполярное нефтегазоконденсатное месторождение расположено в Ямало-Ненецком автономном округе. Оно является одним из крупнейших в России (запасы составляют более 3 трлн куб. м газа). Разработку месторождения осуществляет ООО «Газпром добыча Ямбург».



## «ЮЖНЫЙ ПОТОК» В СЛОВЕНИИ

В Любляне Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и Президент Правления Geoplin Plinovodi d. o. o. Марьян Эберлинц подписали Соглашение участников компании South Stream Slovenia LLC – совместной проектной компании, создаваемой на паритетных началах для реализации проекта «Южный поток» на территории Словении.

В сфере деятельности South Stream Slovenia LLC входит подготовка проектной документации, организация финансирования, строительство и эксплуатация газопровода на территории Словении.



## ПРЕЗЕНТАЦИЯ В СЕРБИИ

Главный исполнительный директор проекта «Южный поток» Марсел Крамер и начальник Департамента по управлению проектами ОАО «Газпром» Леонид Чугунов провели в Белграде презентацию «Южный поток – вклад в конкурентоспособность Европы в сфере энергетики», на которую были приглашены представители деловых и политических кругов Сербии.

Докладчики уделили особое внимание освещению вопроса реализации проекта «Южный поток» на территории Сербии. В частности, было отмечено, что при всех существующих вариантах маршрута газопровода «Южный поток» Сербия будет являться центральным звеном в технологической схеме транспортировки газа. «Объем поставок газа для внутреннего потребления по «Южному потоку» составит около 4 млрд куб. м газа в год», – сказал Леонид Чугунов.

## ЮБИЛЕЙ ХОРА ПЯТНИЦКОГО

Художественный руководитель Государственного академического русского народного хора имени М. Е. Пятницкого, член жюри корпоративного фестиваля ОАО «Газпром» «Факел», народная артистка России Александра Пермякова 9 марта в Концертном зале имени П. И. Чайковского вместе со своими подопечными принимала поздравления. Гала-концерт с участием мастеров искусств и творческих коллективов состоялся по случаю столетия прославленного хора. Одним из наиболее ярких поздравлений стало выступление ансамбля народной песни «Раштав» («Газпром трансгаз Нижний Новгород»).



# Успешный поиск

## «Газпром» увеличивает ресурсную базу

Начиная с 2002 года «Газпром» успешно реализует Программу развития минерально-сырьевой базы газовой промышленности до 2030 года. Благодаря этому в 2005-м корпорации удалось добиться паритета между объемами добычи и восполнения запасов газа, а затем удерживать достигнутый баланс в течение последующих пяти лет. Стратегическая цель на период до 2011-го – не допустить сокращения сырьевой базы – достигнута.

В результате геологоразведочных работ, приобретения прав пользования недрами и долей участия в компаниях-недропользователях минерально-сырьевая база ОАО «Газпром» выросла до 33,1 трлн куб. м.

**Ч**ереда экономических кризисов 1990-х привела к резкому сокращению геологоразведочных работ (ГРП) в нефтегазовой отрасли России. К сожалению, «Газпром» не стал здесь исключением. В результате с 1993 года уровень добычи корпорации больше десятилетия превышал объем восполнения запасов газа. Рано или поздно такая ситуация могла привести к плачевным результатам: от утраты дове-

рия зарубежных потребителей со всеми вытекающими из этого последствиями до бесконтрольного падения производства и возникновения дефицита газа на внутреннем рынке. Эффективность геологоразведочных работ в этот период также была невысока. Поэтому «Газпром» разработал и в 2002 году принял Программу развития минерально-сырьевой базы газовой промышленности до 2030 года.

На первом этапе ее реализации, на который было отведено три года, предполагалось достичь паритета между добычей и восполнением запасов газа. С этой задачей компания успешно справилась, для чего потребовалось увеличить инвестиции в ГРП в 2,3 раза (до 14,9 млрд рублей), объемы поисково-разведочного бурения – в 2,5 раза (до 136,3 тыс. м), а также объемы сейсморазведочных работ по методу 3D – в 4,5 раза (до 3,2 тыс. кв. км). И в 2005-м прирост запасов газа категории С1 составил 581,9 млрд куб. м при добыче 547,8 млрд куб. м. В 2005 году было открыто три новых месторождения – Кутымское в Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНАО), Северо-Югидское в Коми и Западно-Астраханское.

### Новые условия

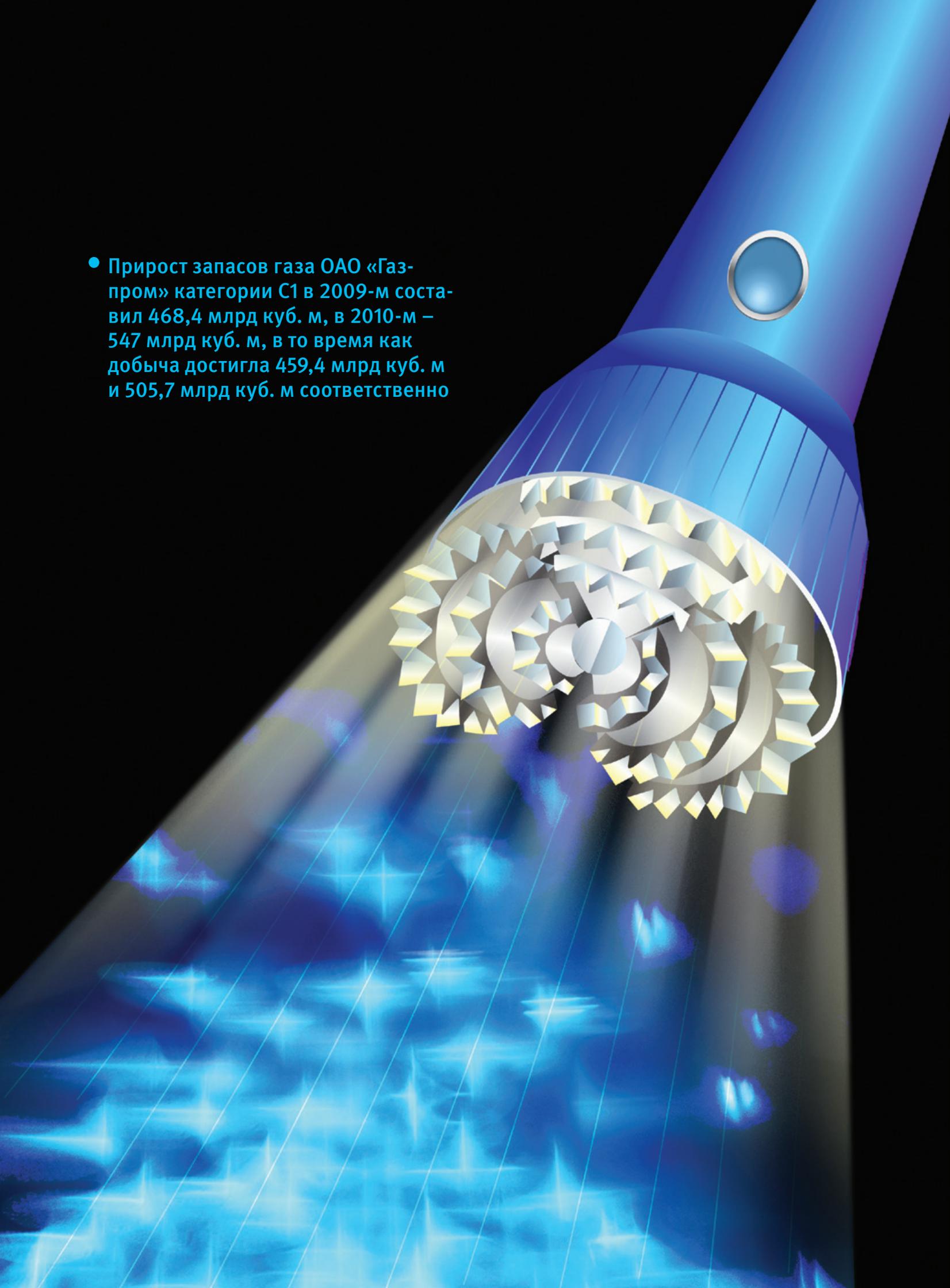
На втором этапе, который начался в 2006-м и завершился в прошлом году, «Газпрому» нужно было закрепить свой успех – сохранить баланс между добычей и восполнением запасов. При этом стратегической целью на период до 2011-го стало недопущение снижения сырьевой базы корпорации ниже планки в 29 трлн куб. м газа. Эти задачи также были благополучно выполнены, несмотря на разразившийся глобальный финансово-экономический кризис. За первые два года затраты «Газпрома» на ГРП выросли более чем в 1,5 раза и в 2007 году достигли 24,4 млрд

рублей. Показатели разведочного бурения увеличились до 148,6 тыс. м. В 2006 году прирост запасов газа категории С1 составил 587,7 млрд куб. м, в 2007-м – 589,8 млрд куб. м, тогда как объемы добычи – соответственно 556 млрд куб. м и 546,8 млрд куб. м. Следующий, 2008 год, оказался более удачным для реализации намеченных планов по геологоразведке в России. В результате инвестиции «Газпрома» в ГРП выросли до 40,5 млрд рублей. Проходка в разведочном бурении увеличилась до 218,8 тыс. м, объем сейсморазведочных работ 2D – до 8,6 тыс. пог. км, 3D – до 5,1 тыс. кв. км. Суммарный прирост запасов газа за счет ГРП составил 581,4 млрд куб. м при добыче 547,5 млрд. Однако последствия мирового финансово-экономического кризиса внесли серьезные коррективы в планы «Газпрома». Проходка в разведочном бурении сократилась в 2009 году до 146,7 тыс. м, а в 2010 году – до 144,4 тыс. м. Одновременно значительно увеличились объемы сейсморазведки 2D и 3D – сначала соответственно до 13,4 тыс. пог. км и 7,3 тыс. кв. км, затем – до 15,4 тыс. пог. км и 9,1 тыс. кв. км. Прирост запасов газа категории С1 в 2009-м составил 468,4 млрд куб. м, в 2010-м – 547 млрд куб. м, в то время как добыча достигла 459,4 млрд куб. м и 505,7 млрд куб. м соответственно.

За пять лет были открыты новые месторождения в ЯНАО (Западно-Песцовое, Южно-Кыпакынское, Южно-Ленское, Западно-Юбилейное и Южно-Падинское), в Оренбургской области (Акобинское и Западно-Рождественское), Красноярском крае (Камовское и Абаканское), Иркутской области (Чиканское), Ставропольском крае (Кармалиновское), Коми (Западно-Печорокожвинское), Кемеровской области (Талдинское), на шельфе Сахалина (Южно-Кириновское) и Каспийского моря (Центральное).

Параллельно с этим в результате трехлетней работы по лицензированию недр с Правительством Российской Федерации, соответствующими министерствам и ведомствами ОАО «Газпром» приобрело ряд лицензий на участки недр федерального значения на суше и на шельфе полуострова Ямал: Антипаютинское, Западно-Тамбейское, Крузенштернское, Малыгинское, Северо-Тамбейское, Тасийское, Семаковское и Тота-Яхинское. Их необходимо доразведать, чтобы обеспечить своевременный ввод в разработку для поддержания падающих уровней добычи газа на месторождениях Ямало-Ненецкого автономного округа – основных источниках добычи газа в России.

- Прирост запасов газа ОАО «Газпром» категории С1 в 2009-м составил 468,4 млрд куб. м, в 2010-м – 547 млрд куб. м, в то время как добыча достигла 459,4 млрд куб. м и 505,7 млрд куб. м соответственно



● **В нынешних условиях «Газпрому» целесообразно сохранить простое воспроизводство запасов газа до 2020 года включительно и лишь после этого перейти к этапу расширенного воспроизводства, который продлится уже до 2035-го. Между тем стратегические задачи останутся прежними**

Также в целях выполнения Восточной газовой программы ОАО «Газпром» приобрело в Якутии Чайядинское месторождение, в Охотском море – Кириновское. Кроме того, в ближайшей перспективе в результате приобретения имущества ОАО «РУСИА Петролеум» «Газпрому» перейдет и Ковыктинское месторождение в Иркутской области с запасами 1,3 трлн куб. м. Не следует забывать, что «Газпром» активно развивал и свои зарубежные проекты, в рамках которых ежегодные затраты на ГРП выросли за последние три года почти в 1,7 раза – с 9 млрд рублей до 15 млрд рублей.

Очевидно, что изменившиеся условия требуют актуализации программы развития минерально-сырьевой базы «Газпрома» и расстановки новых приоритетов в геологоразведке. Сделано это будет в течение второго квартала текущего года.

### **ПРИОРИТЕТЫ В РОССИИ**

Согласно первоначальному плану, с 2011 года «Газпром» должен был перейти к расширенному воспроизводству запасов, благодаря чему к 2030-му компания предполагала прирастить 23,2 трлн куб. м газа категории

C1 к уже имевшимся 29 трлн. Однако к настоящему времени ресурсная база корпорации уже увеличена на 5,4 трлн куб. м газа. В этих условиях целесообразно сохранить простое воспроизводство запасов до 2020 года включительно и лишь после этого перейти к этапу расширенного воспроизводства запасов газа, который продлится уже до 2035-го. Между тем стратегические задачи останутся прежними.

В ближайшие два года «Газпром» предполагает развитие геологоразведки в Охотском море – на Присахалинском и Западно-Камчатском шельфе. В 2011–2020 годах интенсивное проведение ГРП планируется на полуострове Гыдан и на севере Ямала, на юго-востоке Пур-Тазовской области.

В 2012–2017 годах предполагается активизация работ на прибрежном шельфе Карского и Баренцева морей. Также рассма-

тривается целесообразность проведения поиска и разведки на всем протяжении Предуральского прогиба – от Кортаихинской впадины на севере до юго-востока Оренбургской области, а также в западных и северных районах Прикаспийской впадины. Кроме того, в 2011–2020 годах ГРП распространятся на всю южную половину Восточно-Сибирской платформы, а после 2025-го – на весь Енисей-Хатангский мегапрогиб. Масштабные поисковые работы в центральной части Карского и Баренцева морей намечены на 2021–2040 годы.

По оценке «Газпрома», вероятность открытия относительно крупных и средних по запасам газовых месторождений высока на Ямале и Гыдане, в центральных районах Восточно-Сибирской платформы и на Сахалинском шельфе. Несколько крупных – у берегов Камчатки. Уникальных и даже гигантских – в Баренцевом и особенно в Карском морях. По малым месторождениям, поиск и разведка которых в традиционных регионах деятельности «Газпрома» связаны главным образом с решением задач газификации России, неплохие перспективы имеются в Надым-Пур-Тазовском районе, в Предуральском прогибе и Ханты-Мансийском автономном округе (ХМАО). Кстати, важно отметить, что в нашей стране к малым и средним относят месторождения с запасами до 30 млрд куб. м газа, которые, к примеру, в Европе считаются крупными, а в США – гигантскими. В России за последнее десятилетие было открыто 85 таких месторождений и свыше 100 газосодержащих залежей.

В предстоящие 20–25 лет также не потеряют актуальности юрское направление ГРП в Западной Сибири и подсолевое – в Прикаспийской впадине. В породах ачимовской толщи (на глубинах 3,3–4,2 км) и юры (3,5–4,5 км) предполагается выявить большое количество новых залежей углеводородов. Правда, они будут отличаться невысокими добычными возможностями – дебиты газа здесь составят не более 30–150 тыс. куб. м, нефти – 5–15 т в сутки. Вместе с тем применение современных методов интенсификации притоков позволяет повысить производительность скважин и достичь эффективности освоения этих запасов.

### **ЗАГРАНИЦА**

Одним из важных направлений развития геологоразведки «Газпрома» будет оставаться работа за пределами России. До последнего времени им занимались две компании – ЗАО «Газпром зарубежнефтегаз» и Gazprom EP International B.V. Первая концентрировалась в основном на ближнем, вторая – на дальнем зарубежье. Теперь предполагается объединить их усилия. Напомним, что сегодня проекты «Газпрома» за пределами России находятся на разных стадиях реализации. Так, в Туркменистане и Казахстане идут предынвестиционные исследования. В Боливии осуществляется первая фаза проектов Ipati-Aquío

и Асего. В Алжире на участке El Assel недавно открыто новое месторождение – пробуренная здесь скважина дала суточный приток в 60 тыс. куб. м газа и 49,38 т нефти. Во Вьетнаме «Газпром» работает с 2000 года, и к настоящему моменту в ходе ГРП в этой стране открыто два газоконденсатных месторождения на шельфовых структурах Bao Vang и Bao Den. В Таджикистане геологоразведка ведется на лицензионных площадях Сарикамыш, Западный Шаамбары (Шоамбары), Саргазон и Ренган. В прошлом году на структуре Шахринав первой из названных площадей начато бурение поисковой скважины проектной глубиной 6,3 км. В Узбекистане открыто газоконденсатное месторождение Джел с залежами в юрских отложениях. А вот в ходе ГРП в Бенгальском заливе на индийском шельфе выявлены низкие перспективы нефтегазоносности блока №26.

В 2011–2013 годах корпорация планирует прирастить за рубежом 239,6 млн т у.т. В частности, в текущем году, по оценкам специалистов компании, прирост составит 123,4 млн т у.т., из которых порядка 118,7 млн придется на проекты в дальнем зарубежье. Впрочем, основные вложения «Газпрома» в ГРП будут осуществляться все-таки в рамках проектов на территории России. Если за последние три года на геологоразведку в нашей стране было суммарно направлено более 134 млрд рублей, то в 2011–2013 объем инвестиций должен увеличиться до 166 млрд рублей. За счет этого ожидается прирастить как минимум 1,6 млрд т у.т., в том числе свыше 1,47 трлн куб. м газа. Кстати, всё это – без учета «Газпром нефти».

### НЕФТЯНАЯ «ДОЧКА»

В 2008–2010 годах инвестиции в геологоразведку Группы «Газпром нефть» превысили 17 млрд рублей, благодаря чему прирост запасов нефти категории С1 составил 141,5 млн т. При этом их общий объем с учетом ГРП, пересчета и приобретения новых активов увеличился на 194 млн т – с 1,41 млрд т до 1,604 млрд т. В 2011 году «Газпром нефть» приступила к реализации новой стратегии развития геологоразведочного направления, основной целью которой является наращивание извлекаемых запасов нефти до 2,2 млрд т к 2020-му. Поэтому только в текущем году затраты Группы на ГРП увеличатся до 16,65 млрд рублей. А прирост запасов нефти за счет геологоразведки, пересчета и приобретения активов должен составить к 2014 году около 384 млн т.

Основными регионами ГРП в России будут оставаться ХМАО и ЯНАО, в частности Гыданский полуостров и Ямал, а также Томская и Оренбургская области, Восточная Сибирь и, возможно, Ненецкий автономный округ. «Газпром нефть» планирует активно участвовать в конкурсах на получение новых участков недр, как сухопутных, так и морских, благодаря чему рассчитывает в перспективе стать лидером нефтедобычи в ЯНАО и в Баренцевом море. Также не исключено, что в будущем компания выйдет на Каспийский и Черноморский шельфы.

Одной из стратегических целей «Газпром нефти» является зарубежная экспансия, в результате которой

к 2020 году минимум 10%, или порядка 10 млн т всей ежегодной добычи Группы, должно обеспечиваться за счет проектов за пределами нашей страны. Первый шаг в этом направлении был сделан с приобретением контрольного пакета сербской Naftna Industrija Srbije (NIS), благодаря чему запасы «Газпром нефти» категории С1 увеличились на 9,5 млн т. Кстати, с того момента компания открыла в Сербии по две небольшие газовые залежи на месторождениях Melenci Pliocen (Меленци Плиоцен) и Torda Plitko (Торда Плитко) и еще одну – на Međa (Меджа). А прирост запасов нефти за счет геологоразведки NIS достиг в последние два года 2,7 млн т. Согласно планам, в 2011-м этот показатель составит порядка 1,6 млн т. NIS также участвует в нефтяной концессии в Анголе, что открывает Группе «Газпром нефть» перспективы для проведения ГРП на территории этой страны. В прошлом году компания расширила свое присутствие на африканском континенте, подписав соглашение о разделе продукции по двум морским блокам в Экваториальной Гвинее, где в этом году уже проведена сейсморазведка методом 3D. В перспективе нефтяная «дочка» «Газпрома» рассматривает возможность создания в Западной Африке нового центра добычи. Кроме того, в начале 2010 года компания стала оператором проекта разработки месторождения Badra в Ираке. Сегодня здесь активно работает Gazprom Neft Badra B.V. – идет подготовка к поисково-разведочному бурению, которое начнется уже в этом году. В дополнение ко всему «Газпром нефть» развивает взаимодействие со странами Латинской Америки. Она выступает координатором проекта с российской стороны по освоению месторождения Hunin-6 в Венесуэле, реализацией которого занимается консорциум российских компаний и национальная компания Petróleos de Venezuela S.A., а также изучает перспективы разработки ресурсов углеводородов на суше и шельфе Кубы, в том числе в партнерстве с малайзийской Petronas. Серьезное внимание уделяет «Газпром нефть» и СНГ, особенно Казахстану и Туркмении.

**Денис Кириллов**

# Оптимальные решения

На вопросы журнала отвечает начальник Управления геологоразведки, лицензирования и недропользования ОАО «Газпром» Сергей Карнаухов





– Сергей Михайлович, каких результатов достиг «Газпром» в прошлом году в области геологоразведки? Чем они отличались от показателей прошлых лет?

– В минувшем году, несмотря на последствия финансово-экономического кризиса, мы увеличили инвестиции в геологоразведочные работы (ГРР) на территории РФ с 44,7 млрд рублей до 49,4 млрд рублей и обеспечили прирост, который составил 547 млрд куб. м газа и 66,3 млн т жидких углеводородов. Коэффициент восполнения запасов достиг 108,2%.

### РЕЗУЛЬТАТЫ

– В предыдущие два года основные приросты были получены за счет ГРР в Западной Сибири, включая Обско-Тазовскую губу, и на шельфе – прежде всего в Баренцевом море на Штокмановском, в Охотском – на Киринском и в Карском – на Семаковском месторождениях. В 2010-м наибольшего успеха мы добились в ходе работ в Тазовской губе на Антипаютинском и Тота-Яхинском месторождениях, в Охотском море – на Южно-Киринском, а также в Якутии – на Чаяндинском.

– Последствия мирового финансово-экономического кризиса заставили «Газпром» внести в программу ГРР какие-то коррективы?

– К сожалению, да. Кризис коснулся всех. В геологоразведке он ударил по перспективным проектам – например, в Красноярском крае. Развитие геологоразведки зависит от многих факторов, ведь нужно не только реализовывать текущие проекты, но одновременно готовить заделы на ближайшую и более отдаленную перспективу. И здесь основную роль играет объем финансирования. Поэтому кризис мы ощутили уже в конце 2008-го, когда формировали очередную трехлетнюю программу ГРР. Было понятно, что в будущем году следует ожидать снижения продаж газа на внешнем и внутреннем рынках сбыта и, естественно, сокращения финансирования, в том числе и наших работ, так как бюджет не получит необходимых средств. Соответственно, уже тогда мы прорабатывали план деятельности на 2009 год по сокращенному варианту, с учетом более скромных возможностей. Они, конечно, оказались значительно ниже, чем мы рассчитывали до этого, формируя производственную программу. Но в целом, считаю, мы не слишком сильно пострадали, так как все-таки смогли выполнить достаточно большой объем ГРР и удержать стратегические целевые показатели на должном уровне. В 2010 году нам удалось восполнить некоторые пробелы, но последствия кризиса продолжают влиять на нашу работу.

– Геологи «Газпром нефти» решили эту проблему с помощью переноса сроков реализации более сложных и затратных проектов и концентрации на наиболее экономически эффективных направлениях ГРР.

– Это закономерный шаг. Такое же перераспределение сделали и мы. Но не нужно забывать, что, реализуя свои производственные планы, «Газпром» выбирает наиболее перспективные направления ГРР с учетом тех стратегических задач, которые поручены нам Правительством и Президентом России. Речь, в частности, идет о Восточной газовой программе, освоении ресурсов углеводородов полуострова Ямал, арктических и дальневосточных морей.

### ВОСТОЧНАЯ ПРОГРАММА

– Например, в прошлом году мы провели сейсморазведку методом 2D на Западно-Камчатском шельфе, работу по обобщению всех имеющихся об этом районе материалов, получению какой-то новой информации, осмыслению того, что относительно недавно было сделано здесь «Роснефтью». Напомню, что эта компания пробурила «сухую» скважину в северной части Западно-Камчатского лицензионного участка на Западно-Сухановской структуре. Мы от нее сознательно отказались, а разведку будем вести на Крутогоровской и Калаваямской структурах, оставшихся в пределах полученной нами лицензии. Пока данный район недостаточно хорошо изучен, и особо спешить здесь без весомых обоснований, наверное, не нужно. В то же время в 2011 году по лицензионному соглашению мы обязаны пробурить на этом участке поисково-разведочную скважину. Надеемся, что обработанные нами в последние два года материалы позволят получить положительный результат. Какое промышленное значение он будет иметь – оценим после бурения.

Если говорить о Красноярском крае, то тут мы базируемся в южной части региона и у нас 18 лицензий. «Газпром нефть» работает здесь по своей программе. Мы организовали работу по изучению ресурсной базы и реализации первоначальных мероприятий. Уже есть положительные результаты, открытия, но пока относительно скромные. В конце прошлого года мы прирастили запасы по категории С1 на Абаканском месторождении – 12,8 млрд куб. м газа. Это позволяет надеяться, что в будущем наши ожидания подтвердятся, хотя, может быть, и не в полной мере.

– В рамках каких проектов в прошлом году удалось добиться наибольшего успеха?

– Очень удачной оказалась работа на сахалинских лицензионных участках. Бурением было доразведано Киринское



месторождение, и сегодня его извлекаемые запасы оцениваются в пределах 140 млрд куб. м газа. Одновременно проводилась сейсморазведка на Южно-Киринской и Мынгинской структурах, на первой из которых в результате строительства поисковой скважины открыто одноименное месторождение и приращено порядка 50 млрд куб. м газа. Считаем, что общие запасы здесь могут составить до 400 млрд кубов. Подтвердить свои ожидания рассчитываем в текущем году после бурения второй разведочной скважины. На Мынгинской структуре сегодня идет подготовка к поисковому бурению, которое намечено на 2011 год.

### БОЛЬШАЯ КОРРЕКТИРОВКА

– Помимо Сахалинского шельфа, успешно продвигались ГРП в Обско-Тазовской губе – суммарно по Антипаютинскому и Тота-Яхинскому месторождениям мы прирастили около 100 млрд куб. м газа, что повышает ценность сделанных здесь открытий – теперь наши запасы категории С1 составляют около 600 млрд куб. м.

**– Программа развития минерально-сырьевой базы газовой промышленности до 2030 года предполагала переход «Газпрома» с нынешнего года к расширенному воспроизводству запасов. Насколько актуальны эти планы сегодня?**

– Программа была принята в 2002 году, она дает нам стратегические ориентиры, основные направления работ. Мы действуем в соответствии с этим документом, но исходя из объема финансовых средств и изменений условий хозяйствования актуализируем его, вносим коррективы в виде ежегодных геологических заданий, выбираем наиболее перспективные проекты. Первоначально критически важной задачей для нас было достичь паритета между объемами добычи и восполнением отбираемых запасов газа, а затем сохранить этот баланс, чтобы не допустить сокращения ресурсной базы «Газпрома» ниже уровня в 29 трлн куб. м. На сегодняшний день все эти установки выполнены. Но очевидно, что со времени принятия программы в газовой промышленности России и, в частности, в «Газпроме» произошли очень серьезные изменения. Тогда у нас было порядка 270 лицензий, сейчас с учетом зависимых обществ – 407. Мы кардинально расширили географию и сферы деятельности. Сырьевая база «Газпрома» по газу возросла с 29 трлн куб. м до 33,1 трлн куб. м. Новые участки нужно быстро и эффективно осваивать. Возникает вопрос: есть ли на данном этапе необходимость перехода к расширенному восполнению запасов, что потребует огромных дополнительных затрат, или пока можно остановиться на их простом воспроизводстве? Сейчас наша главная задача – инвестировать средства в перспективные объекты, которые будут вводиться в эксплуатацию в ближайшие 5–7 лет, а не замораживать финансовые средства на десятилетие вперед. То есть нам нужно найти оптимальное решение, которое позволило бы, с одной стороны, не слишком увеличивать

затраты на ГРП, а с другой – не допустить серьезного снижения сырьевой базы, чтобы потом не пришлось наверстывать упущенное.

Отталкиваясь от этого, мы сегодня и дорабатываем программу. В нее уже вносились серьезные коррективы, сначала в 2005 году, затем в 2009-м. А в прошлом году мы получили задание обновить документ с перспективой развития минерально-сырьевой базы «Газпрома» до 2035 года. Уточненную программу мы должны подготовить уже во втором квартале.

**– Но на ближайшее время планы ГРП уже определены?**

– Инвестиции «Газпрома» в геологоразведку должны составить в 2011 году 78 млрд рублей – это суммарно по России и зарубежью. Примерно такие же объемы запланированы на 2012–2013 годы.

### БЛИЖАЙШИЕ ПЛАНЫ

– Конечно, основные средства – порядка 54 млрд рублей – в текущем году пойдут на осуществление проектов внутри нашей страны. Затем их предполагается увеличить примерно до 56–57 млрд рублей в год. Отталкиваясь от финансовых возможностей и выполнения намеченных планов, будем вносить коррективы на 2012 год, затем – на 2013-й и так далее. Ежегодная проходка в разведочном бурении в России будет составлять не менее 120–140 тыс. м. Объемы сейсморазведки 2D и 3D будут постепенно снижаться – в нынешнем году они планируются на уровне 3,8 тыс. пог. км и 6,8 кв. км соответственно. Прирост запасов намечен в пределах 546,7 млн т у.т., в том числе 509,8 млрд куб. м газа.

**– Это за счет геологоразведки, пересчета и получения новых активов?**

– Следует отметить, что наряду с добычей увеличение запасов газа является одним из целевых стратегических показателей ОАО «Газпром». Прирост осуществляется по двум направлениям: по результатам геологоразведочных работ и пересчету. Что такое пересчет, к сожалению, понимают далеко не все. Мы проводим геологические исследования, бурим новые скважины, в том числе на более глубокие горизонты. Допустим, сеноманские толщи Уренгоя и Ямбурга – это 900–1200 м, а мы сегодня ищем уже на глубине 3–4 км. В итоге получаем дополнительную информацию и по сеноману, и по другим горизонтам, уточняем строение залежей и модели месторождений. В связи с этим появляется необходимость пересчета, который должен проводиться в обязательном порядке как минимум раз в пять лет. И, кстати, его результаты не всегда положительные – они могут изменить запасы как в сторону увеличения, так и наоборот. Правда, для нас до сих пор он приносит в основном положительные изменения. Получение же новых активов с готовыми запасами мы не учитываем как годовой прирост. Эти активы учитываются в общей ресурсной базе «Газпрома».

• Прирост запасов намечен в пределах 546,7 млн т у.т., в том числе

# 509,8 млрд куб. м газа

– На каких регионах предполагается сконцентрировать основные усилия?

– Большую часть запасов газа в 2011 году мы планируем прирастить на Чайядинском месторождении и на шельфовых объектах – соответственно на 197,2 млрд куб. м и 245 млрд куб. м. Одним из основных приоритетов, определенных Правительством, для нас будет оставаться акватория острова Сахалин. Активизация работ намечена на Ямале – по тем шести новым лицензионным участкам, которые мы приобрели из федерального фонда. В этом году здесь будет проводиться сейсморазведка, а в 2012–2013 годах мы выйдем туда с разведочным бурением. К тому времени на Бованенковском месторождении завершится строительство эксплуатационных скважин и высвободившиеся мощности будут задействованы для поисковых работ. Также продолжим ГРП в Обско-Тазовской губе, где еще остались структуры, требующие доразведки. К промышленному освоению будем ускоренно готовить Чайянду. Изначально там соотношение запасов было 370 млрд куб. м по категории С1 и порядка 800 млрд – по С2. В прошлом году мы провели здесь сейсморазведку, пробурили скважины и прирастили запасы по нефтяной оторочке. Построили скважины в газовой части и получили прирост в пределах 90 млрд куб. м. В этом году перед нами стоит задача пробурить девять разведочных скважин, в результате чего ожидаем достаточно серьезного прироста запасов.

Помимо этого, надеемся получить хорошие результаты в Красноярске, а также в Ямбурге и Уренгое – по валанжинку и юре. Важно понимать, что Надым-Пур-Тазовский район ни в коем случае не снимается с повестки. Ежегодно мы приращиваем там порядка 50–70 млрд куб. м газа и 15–20 млн т жидких углеводородов. Так что пока темпов геологоразведочных работ «Газпром» снижать не планирует.

– Какие проблемы сегодня остаются нерешенными для геологоразведочной отрасли – несовершенство законодательства, недостаток кадров или что-то еще?

– Законодательство постепенно совершенствуется. Может, не так быстро, как хотелось бы, но сделано за последние пять лет было очень много. И мы продолжаем двигаться вперед. И по большому счету каких-то непреодолимых проблем здесь нет.

## Кадровый пробел

– А вот отсутствие квалифицированных кадров в отрасли ощущается крайне остро. К сожалению, пробел между старшим и младшим поколениями очень велик, а заполнить его нечем. Впервые с этой проблемой мы столкнулись еще в 2004–2005 годах, когда для передачи опыта молодежи и централизации геологической информации рассматривалась возможность создания специализированного предприятия ООО «Газпром геологоразведка». В 2010 году Правлением ОАО «Газпром» принято решение о создании специализированной компании по организации и проведению геолого-

разведочных работ на лицензионных участках «Газпрома» – ООО «Газпром геологоразведка» – на базе одного из дочерних обществ ОАО «Газпром», в котором будет аккумулирован опыт ведения геологоразведочных работ в различных регионах страны, а накопленные знания будут передаваться молодежи. Не всё гладко у нас с исполнителями сейсморазведочных работ и буровиками, которые, кстати, во многом по той же причине недостатка специалистов не всегда могут удовлетворить наши требования по качеству, срокам работ и так далее.

– Продажа ООО «Газпром бурение» повысит эффективность буровых работ?

– Будем надеяться, пока это сложно оценить. Самостоятельно это предприятие выполняло более трети всех наших заказов, а также привлекало сторонних субподрядчиков. Но нас не вполне устраивали предлагаемые буровиками сроки проходки и стоимость услуг. Возможно, что теперь эта ситуация изменится в лучшую сторону. Хотя лично я считаю, что в каждом добывающем объединении или в районе его работы должно быть буровое подразделение, которое в состоянии выполнять оперативные задачи. Со сторонними компаниями сделать это значительно сложнее. Впрочем, создать оперативные бригады можно, ведь всё закупленное нами буровое оборудование остается на балансе «Газпрома». В то же время очевидно, что ООО «Газпром бурение», с учетом их опыта строительства разведочных и эксплуатационных газовых скважин, и дальше останется нашим основным подрядчиком в бурении.

– Разве ООО «Георесурс» не в состоянии решить проблемы с сейсморазведкой?

– Это предприятие в основном специализируется на сопровождении буровых работ и контроле за разработкой месторождений. Направление же полевой геофизики – сейсморазведки – развито у них в меньшей степени. Чтобы на их базе сформировать компанию, которая могла бы выполнять эти работы в значительных объемах и на высоком уровне, их нужно довооружить техникой, программным обеспечением, специалистами. Но делать ставку только на «Георесурс» неверно, нужно привлекать и сторонние компании.

– А «Газфлот» удовлетворяет все потребности «Газпрома» на шельфе?

– Да, предприятие полностью выполняет поставленные перед ним задачи. А после получения новых морских платформ эффективность его работы еще повысится. «Газфлот» выйдет на более равномерный, круглогодичный график загрузки. И его можно будет привлекать для выполнения наших заказов в зарубежных проектах. Такая необходимость, по крайней мере в зимнее время, есть во Вьетнаме. Думаю, что какие-то новые участки мы можем получить в ближайшее время в Венесуэле. И, в конце концов, «Газпром» сегодня достаточно активно выходит за пределы России – в первую очередь на шельф.

Беседу вел **Денис Кириллов**

# Главное – прибыль



На вопросы журнала отвечает заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром экспорт» Александр Медведев

– Александр Иванович, с какими результатами ООО «Газпром экспорт» завершило 2010 год?

– Прошедший год был трудным, на всем его протяжении ощущались последствия глобального кризиса, которые до конца еще не преодолены. Но даже в этих неблагоприятных условиях, при сохранении негативных для газовой отрасли факторов, результаты можно считать оптимальными. Абсолютные объемы нашего экспорта сократились до 138,6 млрд куб. м (в 2009-м было 140,65 млрд куб. м), однако выручка увеличилась с 42,5 млрд долларов до 43,87 млрд долларов.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ

– Иными словами, мы оказались перед выбором: во что бы то ни стало сохранять объемы и долю рынка или во главу угла поставить выручку. Как публичная, коммерчески ориентированная компания ОАО «Газпром» заинтересовано в увеличении прибыли, чтобы обеспечить доход акционерам. Поэтому выбор был сделан



- Мы оптимистично оцениваем наши перспективы, особенно в свете более высоких экологических и экономических стандартов, которые обеспечивает в современной энергетике природный газ. В этом плане конкурентов у него пока не предвидится

правильный – в пользу выручки, и итоги года подтвердили это. К тому же сохранена система долгосрочных контрактов с условием «бери или плати», принципы ценообразования, привязанного к корзине нефтепродуктов, и так далее. Это закладывает надежный фундамент работы на длительную перспективу.

Для подтверждения нашей правоты приведу мнение со стороны. Американская консалтинговая компания PFC Energy подготовила исследование, в котором по своей методике доказала правильность выбранной Группой «Газпром» экспортной сбытовой стратегии. По ее расчетам, совокупная скидка в цене «составила всего 3% за счет включения в формулу цены спотовой составляющей в 10–15% своих совокупных контрактных объемов за 2010 год». Если бы спотовая привязка была распространена на 30% контрактных объемов (так поступили норвежцы), то для получения аналогичной выручки «Газпром экспорту» пришлось бы реализовать 160 млрд куб. м газа по цене 266 долларов за 1 тыс. куб. м либо 157 млрд куб. м по цене 270 долларов за 1 тыс. куб. м. Выполнение подобных сценариев одновременно – по объему и по цене – в условиях 2010 года было нереально, что подтверждает эффективность нашей сбытовой стратегии.

– **Каковы планы на 2011 год?**

– Мы исходим из того, что в текущем году продолжится восстановление газового рынка в Европе, хотя полностью все показатели к норме еще не вернутся. Тем не менее

«Газпром экспорт» рассчитывает поставить зарубежным потребителям 151 млрд куб. м природного газа.

– **Как вы оцениваете итоги зимы 2010/2011 годов?**

– Холодная зима – всегда благоприятный фактор для газовой отрасли, поскольку газ – товар сезонный, а зимой отборы особенно чувствительны к изменениям температуры. Об окончательных итогах можно будет судить по завершении года, но предварительно можно сказать, что поставки газа в течение первых трех месяцев 2011-го более чем оправдали наши ожидания.

– **Какая средняя цена газа планируется на 2011 год?**

– Говорить о средней цене на весь год пока рано – хотя цена газа и повторяет динамику котировок нефти с определенной задержкой, этот лаг никогда не превышает девяти месяцев. Всё будет зависеть от того, как поведет себя нефтяной рынок. Пока нефтяные котировки растут, так как к обычной финансовой спекулятивной составляющей добавляется нестабильность на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Что касается первого квартала, то средняя цена в Европе ожидается на уровне 327 долларов за 1 тыс. куб. м газа. Но на разных рынках цена разная, и потому репрезентативность этого показателя можно сравнить со средней температурой по больнице.



## ПЕРСПЕКТИВЫ

– Предпочтительнее говорить не об абсолютных величинах, а о тенденциях, эволюции цен. Конечно, происходящий сейчас рост котировок нефти и нефтепродуктов приведет к увеличению цены газа, поставляемого по долгосрочным контрактам. Это не наша воля и даже не продукт согласованных действий обеих контрактных сторон, а автоматический результат работы формулы цены. При этом цены на спотовом рынке – точнее, режим их колебания – в этом году полностью не вернутся к докризисному состоянию, что будет оказывать определенное давление на европейский газовый рынок. Однако сближение показателей долгосрочных контрактов и спотовых цен продолжится. Минувшей зимой, как это происходило каждый год до кризиса, спотовые цены уже были выше наших, что отражает возврат к нормальной, естественной ситуации. Мы не изменили своего мнения: спотовый рынок в континентальной части Европы слишком мал по объемам, недостаточно глубок и ликвиден и играет лишь балансирующую роль, поэтому объективно не может служить ориентиром для ценообразования. Не может же на самом деле хвост вилять собакой!

– **Каковы перспективы российского газа на европейском рынке? Как вы оцениваете конкуренцию со стороны СПГ-проектов?**

– О перспективах 2011 года я уже сказал, а если заглянуть чуть дальше, то основные тенденции таковы. Во-первых, продолжится сокращение собственной добычи голубого топлива в странах ЕС, что связано с постепенным исчерпанием запасов. Во-вторых, некоторые традиционные поставщики природного газа в Европу по этой же причине не смогут сохранить нынешний уровень добычи. В-третьих, будет расти потребление газа, пусть и немного. В результате увеличится импорт.

Наши эксперты, проанализировав исследования наиболее авторитетных в мире аналитических центров и институтов, составили консенсус-прогноз. Он показал, что к 2020 году потребность Европы в импортном газе составит 380 млрд, а к 2030 году – даже 440 млрд куб. м. Безусловно, часть этого дефицита будет покрываться за счет поставок СПГ

и даже (если случится чудо) сланцевого газа, но доля российского газа также возрастет. Мы оптимистично оцениваем наши перспективы, особенно в свете более высоких экологических и экономических стандартов, которые обеспечивает в современной энергетике природный газ. В этом плане конкурентов у него пока не предвидится. К сожалению, на политическом и частично на экспертном уровне в Европе еще не все это осознали, но это – вопрос времени.

– **Как отражается на экспортной политике Группы «Газпром» либерализация европейского рынка газа? Когда появится единый газовый рынок ЕС? Планируете ли вы увеличивать долю спотовых продаж?**

– Текущие изменения, происходящие на европейском рынке газа в ходе его либерализации, не являются для нас неожиданными. Мы внимательно отслеживаем происходящие изменения в отдельных странах и ЕС в целом, активно участвуем в работе различных групп, включая созданные в рамках энергодиалога Россия–ЕС. Это позволяет проводить точечные тактические корректировки, как только возникает необходимость.

## ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ

– Вы спрашиваете о дате «появления единого газового рынка ЕС». Это всё равно что говорить о стопроцентной достоверности долгосрочного прогноза цен на нефть. Сохраняется неопределенность, связанная не только с самой архитектурой этого будущего рынка и технологическими режимами работы газовой отрасли стран ЕС, но и с будущим экономик отдельных стран. Ведь рынок газа существует не сам по себе, и торговля газом – не самоцель. С одной стороны, объемы голубого топлива поставляются по вполне реальным инфраструктурным сетям, хранятся в ПХГ, отгружаются на регазификационных терминалах СПГ. С другой стороны, любые инфраструктурные проекты и, соответственно, любые потоки газа должны быть экономически и социально оправданы – иными словами, на конце строящегося трубопровода должен быть гарантированный долгосрочный спрос, например, промышленных или коммунально-бытовых потребителей. Конечно, это не единственные сегменты





реальной экономики, где нашел широкое применение природный газ. Именно будущая архитектура потребления газа в той или иной стране и формирует спрос на топливо на десятилетия вперед. А структура потребления в каждой стране разная. Так следует ли ожидать, что будут одинаково развиваться и интегрироваться в «единый европейский» газовые рынки, например, Германии, Испании, Болгарии? Вот почему называть сроки появления единого рынка некорректно.

Что касается доли наших спотовых продаж, то она зависит от поведения спотового рынка. Выгодно это будет для Группы «Газпром» или нет? К этому вопросу целесообразно подходить с позиции суммарного эффекта, который мы можем получить от увеличения или сокращения спотовых продаж. Мы готовы работать на тех площадках, на которых можно получить выгоду, хотя главными для нас останутся долгосрочные контракты с нефтепродуктовой привязкой цены.

**– Планирует ли Группа «Газпром» сбывать в Европе газ в качестве моторного топлива?**

– Группа «Газпром» уже работает на этом рынке – свои автозаправки компримированного природного газа (КПГ) открыли наши дочерние и внучатые компании Gazprom Germania и чешская Vemex. Однако хотя сжатый, или компримированный, природный газ является самым простым, очевидным и лежащим на поверхности решением, мы не ограничиваемся развитием только этого вида топлива. На наш взгляд, на фоне роста цен на бензин и солярку и одновременного ужесточения европейских экологических норм применительно к автотранспорту природный газ в качестве моторного топлива будет востребован во всех его видах. Так, весьма перспективно использование СПГ в качестве топлива для крупнотоннажных грузовиков. А технология GTL (gas-to-liquids) максимально приближает газ по своим свойствам к традиционным жидким топливам, увеличивая его конкурентоспособность.

Преимущества газа как моторного топлива не подлежат сомнению – его использование обеспечивает существенно меньшие затраты, минимальный уровень выбросов (здесь лучше природного газа – только дорогое водородное топливо), а также, что важно для городского транспорта, более низкий уровень шума. Мы уверены, что этот рынок будет расти, и стремимся максимально участвовать в его развитии: у нас есть газ, есть ноу-хау и технологии, нам есть что предложить.

**– Расскажите о европейском рынке электроэнергии. Каковы планы в этой области?**

– Для нас электроэнергетика за рубежом – дополнительная поддержка основного бизнеса – продажи газа. Она позволяет повысить эффективность реализации голубого топлива, гарантировать его сбыт для выработки электроэнергии, диверсифицировать рыночные риски, связанные с привязкой цены газа к корзине нефтепродуктов и волатильностью топливного рынка.

Но за последние два года на электроэнергетических рынках Европы произошли изменения. Они связаны в первую очередь с финансовым кризисом и курсом Европейской комиссии на декарбонизацию экономики стран ЕС. В этих условиях Группа «Газпром» пересматривает рынки, перспективные для развития нашего бизнеса в Европе. Совместно с ООО «Газпром энергохолдинг» мы планируем до конца 2011 года определить список приоритетных для развития электроэнергетического бизнеса стран Европы, а также выбрать пилотные проекты.

Жизнь тоже подбрасывает сюрпризы. Мартовское землетрясение и цунами в Японии, последовавшая трагедия вокруг АЭС «Фукусима-1» могут сказаться на глобальном развитии электроэнергетики. Пока рано с уверенностью говорить о том, на чем именно отразятся эти события, но нет сомнений, что свою роль они сыграют. В связи с этим вполне ожидаем повсеместный рост интереса к газовой генерации, в том числе на главном для нас экспортном рынке – европейском.

## **АФРИКА**

**– Какие задачи ставит перед собой «Газпром» в странах Северной Африки? Планирует ли компания принять участие в реализации проекта по созданию Транссахарского газопровода?**

– В Северной Африке «Газпром» участвует в ряде геологоразведочных и добычных проектов, в частности в Алжире, рассматривает несколько североафриканских нефтегазовых проектов, представляющих потенциальный интерес и направленных на обеспечение энергетической безопасности в регионе. Но сейчас приходится делать поправку на социально-политическую нестабильность во всем регионе Северной Африки и Ближнего Востока, которая отражается на глобальном нефтегазовом бизнесе. Это, кстати, лишний раз напоминает о надежности Группы «Газпром» как поставщика голубого топлива.

Мы внимательно следим за развитием ситуации вокруг перспективного проекта строительства и эксплуатации магистрального Транссахарского газопровода, который планируется для транспортировки природного газа из Африки в Европу. Между Алжиром, Нигером и Нигерией достигнута договоренность о проектировании такого газопровода протяженностью около 3 тыс. км. Группа «Газпром», имея богатейший опыт создания столь масштабных комплексных систем транспортировки природного газа, могла бы принять участие в реализации этого проекта в качестве полноправного партнера в компании – заказчике и операторе газопровода.

**– Планирует ли «Газпром» развивать сотрудничество с Израилем?**

– Израильская нефтегазовая отрасль тоже представляет для нас значительный интерес в плане участия как в проектах геологоразведки и добычи углеводородов, так и в их последующем маркетинге в самом Израиле и поставках в третьи



страны. Большой потенциал израильской ресурсной базы подтверждается сделанными в 2009 году крупными газовыми открытиями на шельфе Средиземного моря. Речь идет о газовых месторождениях «Тамар» и «Далит», доказанные извлекаемые запасы по которым составляют 238 млрд и 19 млрд куб. м газа соответственно.

## АМЕРИКА

### – Каковы планы «Газпрома» в Латинской Америке?

– В 2008 году была разработана комплексная Стратегия вхождения ОАО «Газпром» в латиноамериканский нефтегазовый рынок. В ней определены ключевые страны региона, где сейчас активно работают газпромовские подразделения. Приоритетные проекты – по геологоразведке и добыче газа с приемлемым для нас сочетанием уровня доходности и риска, по возможности, уже интегрированные в цепочки создания стоимости.

В 2010 году в результате тщательно проведенного экономического анализа «Газпром» решил войти в геологоразведочные проекты в Боливии. Стороны практически согласовали все основные условия контракта на работы, и в скором времени мы планируем начать геологоразведку на наших блоках. Компании Группы «Газпром» также участвуют в геологоразведочных проектах на шельфе Венесуэлы и, кроме того, оказывают сервисные услуги по проектированию, строительству, ремонту и обслуживанию транспортной инфраструктуры, мощностей по переработке газа.

В долгосрочной перспективе вероятным направлением развития может стать участие в интегрированных СПГ-проектах в Венесуэле и Бразилии для продажи газа на местном рынке, а также экспорта в страны Атлантического региона. Одно из направлений – поставки СПГ в рамках существующих и запланированных проектов. В этом контексте рынки Аргентины и в будущем Уругвая также являются весьма привлекательными.

Мы продолжим изучение возможностей участия наших специалистов в реализации проектов по переработке газа в Боливии и Венесуэле. Скоро откроется представительство ОАО «Газпром» в Бразилии, что, как мы надеемся, поможет укрепить позиции нашей компании на латиноамериканском континенте и будет способствовать развитию газовой энергетики в регионе.

Надо также упомянуть, что «Газпром нефть» входит в консорциум российских нефтяных компаний, который участвует в проектах в Поясе Ориноко в Венесуэле, а также в глубоководных разведочных работах на шельфе Кубы.

### – Каковы планы «Газпрома» в США?

– Рынок Северной Америки – один из ключевых в стратегии «Газпрома». Поэтому мы внимательно изучаем тенденции на этом рынке и наращиваем там свое присутствие. Что мы видим сейчас? Принято говорить о революции сланцевого газа в США. Это не совсем корректно. Себестоимость такого газа там выше, чем цены на «Хенри Хабе», основной американской газовой бирже: примерно 6 долларов за 1 млн британских термальных единиц против 4 долларов. До недавнего времени сланцевые компании покрывали издержки с помощью хеджирования. Они продавали свой газ на форвардном рынке за год–два до начала добычи. Но форвардная кривая с середины прошлого года стала практически пло-

ской, то есть за счет хеджирования стало невозможно покрывать реальную стоимость производства. Так не может продолжаться бесконечно, и поэтому сбалансирование спроса и предложения на американском газовом рынке неизбежно. Тогда цена на газ вернется к норме, что вновь сделает американский рынок привлекательным для импортного СПГ. Поэтому сложившееся положение мы считаем временным. При нынешних ценах американский рынок неинтересен, но скоро положение изменится.

Мы готовы к этой работе. Для развития проектов в регионе создана дочерняя компания Gazprom Marketing & Trading USA, которая осенью 2009 года начала торговые операции на рынке энергоресурсов. За год она вошла в двадцатку крупнейших региональных игроков по торговле физическими объемами газа. Помимо прямых закупок на торговых площадках, ее портфель пополняется за счет обменных операций между европейским и американским рынками. Также эта компания управляет мощностями, перешедшими к Группе «Газпром» в результате вхождения в проект «Сахалин-2» и разделения контракта на отбор СПГ, имевшегося у Shell.

В перспективе мы планируем дальнейшее наращивание объемов торговых операций в США, для чего наша дочерняя компания арендует дополнительные мощности в транспортной инфраструктуре региона, развивает отношения с многочисленными партнерами. Еще одно направление развития на данном рынке – проекты по снижению выбросов парниковых газов.

Наращивание возможностей на самом ликвидном в мире рынке природного газа – США – необходимо нам для гибких сделок с СПГ по всему миру, а также в перспективе – для размещения объемов с наших новых проектов, в частности, со Штокмановского.

### – Планируется ли увеличение мощности завода СПГ на Сахалине?

– Завод по производству СПГ на Сахалине – одна из жемчужин в портфеле «Газпрома». Это первый в России подобный проект. Он вступил в строй два года назад, а к 2010 году производство СПГ превысило 10 млн т. В проекте «Сахалин-2» для «Газпрома» проявились все возможности – быть подрядчиком, поставщиком и покупателем.

Для нас расширение проекта «Сахалин-2» – приоритет. Рост спроса на СПГ в регионе заставляет разрабатывать новые планы. Совместно с партнерами мы ведем исследования по потенциальным областям наращивания объемов производства СПГ на Сахалине. Оцениваем общую привлекательность новых проектов в регионе, касающихся как расширения «Сахалина-2», так и возможных альтернативных проектов. В частности, силами компании-оператора Sakhalin Energy проводится оценка геологических перспектив наращивания добычи газа на Пильгун-Астоском и Лунском месторождениях для обеспечения производства СПГ на возможной третьей линии завода в Пригородном.

Наше партнерство с Mitsui, Mitsubishi и Shell в проекте «Сахалин-2» успело стать прочным фундаментом для обсуждения дальнейших инициатив. Если «Газпром» примет решение о привлечении иностранного партнера в проект, в первую очередь предложения будут сделаны именно этим компаниям.

Беседу вел Сергей Правосудов

# Международный трейдер



На вопросы журнала отвечает генеральный директор Gazprom Marketing & Trading Ltd Виталий Васильев

– Виталий Валерьевич, с какими итогами компания завершила 2010 год?

– Минувший год оказался для нас весьма удачным. Чистая прибыль Gazprom Marketing & Trading Ltd (GMT) выросла до 174,2 млн фунтов стерлингов, по сравнению с 114,8 млн в 2009 году. На фоне мировой экономической нестабильности и высокой конкуренции это очень неплохой результат.

– Какую долю в вашем портфеле составляет газ «Газпрома»?

– У GMT заключены долгосрочные контракты с компанией «Газпром экспорт», формирующие большую часть нашего основного портфеля. Помимо этого, мы также получаем газ от других производителей и участников рынка в Великобритании и Голландии, а также от разработчиков норвежского сектора Северного моря. Заключенные нами торговые соглашения, транспортные активы и объекты хранения позволяют GMT обеспечить наилучшие условия для продвижения российского газа наравне с удовлетворением нужд потребителей.

## Точный счет

– Каковы ваши планы в отношении рынка Великобритании?

– Соединенное Королевство остается стратегически важным рынком для «Газпрома», особенно это касается промышленного и коммерческого секторов. К тому же с этим рынком связаны намерения Группы «Газпром» стать глобальной энергетической компанией, осуществляющей надежные и устойчивые поставки энергоносителей из своих громадных резервов по всей цепочке от добычи до конечного потребителя.



- Минувший год оказался для нас весьма удачным. Чистая прибыль GMT выросла до 174,2 млн фунтов стерлингов, по сравнению с 114,8 млн в 2009 году



Чтобы содействовать реализации стратегии «Газпрома» по выходу на рынок конечных потребителей, мы продолжаем наращивать портфель розничных продаж и в Великобритании, и в Западной Европе в целом. Наш розничный бизнес, первое предприятие такого рода Группы «Газпром» за пределами России, продает газ напрямую под своим брендом более чем 30 тыс. потребителей и обслуживает более 10 тыс. автоматических счетчиков в Великобритании и Ирландии.

Во Франции нам удалось достигнуть существенного прогресса в сфере продаж газа, а в Германии – на рынке электроэнергии. Мы надеемся наращивать бизнес естественным образом и, как всегда, полны решимости предоставлять нашим клиентам конкурентные цены, инновационные продукты и первоклассный сервис.

**– Зачем вы приобрели в Великобритании 100% акций компании TrueRead Ltd, занимающейся поставкой многофункциональных счетчиков?**

– Действительно, достижением 2010 года было поглощение оставшейся доли в британской компании TrueRead (Automated Meter Reading TrueRead Limited). На протяжении последних двух с половиной лет GMT работает с TrueRead в сфере развития технологии умных счетчиков, которая позволит потребителям отслеживать использование энергии в режиме реального времени и достигать значительной экономии электроэнергии. Поглощение TrueRead проложило нам путь к созданию Gazprom Global Energy Solutions, которая является еще одним примером нашей приверженности эффективности, инновациям и новым технологиям.

**– Как продвигается работа на рынках конечных потребителей во Франции, Бельгии, Ирландии и Голландии?**

– В Ирландии мы продолжали рост на рынке крупных конечных потребителей и постоянно рассматриваем возможности вхождения в другие секторы. На французском розничном рынке мы также росли в сегменте крупных конечных потребителей, но одновременно приняли важное решение о выходе на рынок малых и средних коммерческих потребителей, где GMT намеревается предложить более разносторонние и инновационные продукты, чтобы позволить потребителям эффективнее управлять своим энергопотреблением. Эти продукты будут совмещены с установкой автоматических счетчиков, позволяющих осуществлять оптимальное управление потреблением энергии и получать более точные счета.

## **ПРОДАЖА КВОТ**

**– Расскажите о работе по сбыту квот на выбросы углекислого газа. Каковы перспективы этого бизнеса?**

– В прошлом году Евросоюз вновь продемонстрировал приверженность своей климатической и энергетической политике, преимущественно через выполнение поставленной задачи – довести к 2020 году долю возобновляемых источников энергии в общем потреблении до 20% и сократить на 20% выбросы углекислого газа. Европа стремится

выполнить решения саммита в Канкуне относительно необходимости создания низкоуглеродной экономики.

Наш отдел чистой энергетики должен помочь «Газпрому» получить долю этого растущего рынка. Мы занимаемся продвижением газа в качестве чистой альтернативы нефти и углю, а также возобновляемым источникам энергии, таким как биомасса, которые не являются конкурентами голубому топливу по своим параметрам. Торговля квотами на выбросы углекислого газа остается важным компонентом нашего бизнеса. В минувшем году команда, занимающаяся этим направлением, превысила запланированный показатель по чистой прибыли на 38%. В связи с ожидаемым в 2011 году ростом мировых цен на квоты, повышающимся уровнем волатильности рынка и распространением схем торговли квотами за пределы Европы у нас на этом направлении самые благоприятные перспективы.

**– Есть ли успехи в сфере торговли СПГ, электроэнергией, углем и жидкими углеводородами?**

– GMT продолжает развивать другие направления деятельности, чтобы дополнить наш бизнес по продаже трубопроводного газа в Европе. В 2010 году мы активизировали наши операции на рынках нефти и СПГ и, отталкиваясь от нашего опыта финансовых операций, перешли к торговле физическими объемами газа, причем в глобальном масштабе.

Теперь у нас появилась возможность продавать электроэнергию в различных географических точках и связывать торговые договоры клиентов по всей Европе. У нас амбициозные планы по дальнейшему развитию компании на рынках континентальной Европы, причем в некоторых случаях это развитие будет осуществляться во взаимодействии с коллегами из других подразделений Группы «Газпром».

Основным конкурентом газа в качестве топлива для электростанций остается уголь, что оправдывает наше участие в торговых операциях с углем. ФОРЕКС-трейдинг теперь ведется в глобальном масштабе 24 часа в сутки. Это поддерживает другие направления нашего бизнеса благодаря представлению возможности хеджировать валютные риски и учитывать макроэкономические тенденции.

## **СПГ**

– Через Gazprom Global LNG, наше подразделение по СПГ-трейдингу, мы управляем глобальным портфелем, включающим в себя разнообразные соглашения по поставкам и торговле сжиженным газом. Наша трейдинговая деятельность осуществляется при поддержке флотилии СПГ-танкеров на условиях фрахта наравне с доступом к рынку спотовых поставок. Специалисты GMT работают в Лондоне, Сингапуре и Хьюстоне. Мы можем осуществлять поставки СПГ на все ключевые мировые рынки и путем арбитража перераспределять грузы по наиболее выгодным направлениям.

**– Расскажите о работе вашего представительства в США. Каковы планы в отношении этой страны?**

– GMT USA активно наращивает свои газовые активы в США. Мы в основном ориентируемся на рынки Восточного побережья. В рамках стратегического развития компания приобрела емкости в пяти хранилищах в регионе побережья Мексиканского залива общей мощностью 0,14 млрд куб. м. GMT USA расширяет возможности поставок и формирует клиентскую базу с ориентацией на коммунальную сферу, производителей электроэнергии, коммерческие и промышленные предприятия.

**– Виталий Валерьевич, расскажите о деятельности вашей компании на азиатских рынках. Каковы планы по работе в АТР?**

– В 2010 году мы создали новую инфраструктуру и систему управления нашей деятельностью в АТР, установили связи с партнерами и составили внушительный список торговых клиентов. Мы также начали торговые операции по продаже квот на выбросы углекислого газа, организовали подразделение ФОРЕКС и по торговле нефтяными фьючерсами (Foreign Exchange trading and financial oil). Таким образом, имея в портфеле продаваемые в глобальном масштабе продукты, мы сделали еще один шаг к обеспечению круглосуточной торговли. Через год после открытия первого в АТР офиса GMT в Сингапуре мы продаем один или два танкера спотового СПГ ежемесячно. В 2011 году мы рассчитываем реализовать в общей сложности 2 млн т СПГ, что соизмеримо с объемом продаж прошлого года.

**– Каковы планы компании на 2011 год?**

– Как всегда, у нас очень амбициозные цели относительно прибыли, и мы продолжим расширение как географии деятельности GMT, так и продуктового портфеля за счет нефти и биомассы. Задача увеличения стоимости компании для Группы «Газпром» диктует курс на повышение прибыльности.

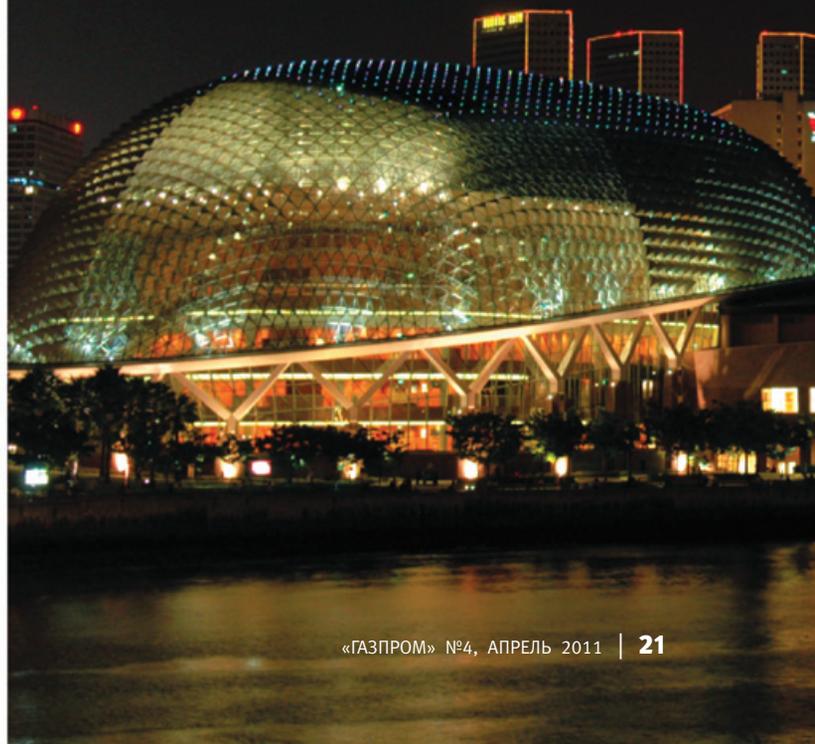
Для обеспечения роста компании и ее прибыли особенно важны три момента. Во-первых, это экспансия на рынки сбыта, во-вторых – повышение эффективности внутренних структур GMT и, в-третьих – интеграция с родительской компанией. Наша экспансия продолжится – не только в области природного газа, но также в электроэнергетике и в нефтяном бизнесе. Существуют также возможности развивать участие GMT в электроэнергетике других стран. Рынок остается сложным, есть также внутренние проблемы, возникающие из-за нашей быстрой экспансии. Как бы то ни было, сейчас у нас создана структура, которая облегчит будущий рост.

Последнее, но не менее важное: мы хотим стать ключевым маркетинговым и трейдинговым подразделением для Группы «Газпром» и ее продукции. Мы высоко подняли планку и вынашиваем дерзкие планы на будущее, но при доверии клиентов, творческом подходе и старательности наших сотрудников, а также при поддержке со стороны родительской компании, я уверен, мы сможем достичь поставленных целей.

Беседу вел Сергей Правосудов



- В 2011 году мы рассчитываем реализовать в общей сложности 2 млн т СПГ, что соизмеримо с объемом продаж прошлого года



- недра

# Консолидация и техперевооружение

**позволят вывести геофизический сервис  
«Газпрома» на качественно новый уровень**

В 2008 году Совет директоров ОАО «Газпром» одобрил консолидацию геофизической деятельности и принял решение о создании на базе своих активов многопрофильной сервисной компании. Ее целью должно стать обеспечение условий для эффективного управления минерально-сырьевой базой и фондом скважин, внедрение инновационных технологий на всех стадиях жизненного цикла месторождений, создание геофизического оборудования и услуг, способных максимально удовлетворить потребности «Газпрома» и составить конкуренцию крупным международным сервисным компаниям. Первый шаг к достижению этой цели был сделан после соответствующей подготовки в 2010 году. В октябре завершена реорганизация ряда дочерних обществ корпорации, в результате чего ООО «Газпром геофизика» и ООО «Газпром геофизика Оренбург» были присоединены к ООО «Георесурс», на балансе которого сконцентрировано и всё профильное оборудование. В настоящее время главной задачей обновленного предприятия, помимо оперативной деятельности, является модернизация и широкомасштабное техническое перевооружение.



- В 2010 году общий объем работ ООО «Георесурс», с учетом вошедших в его состав новых предприятий, превысил в денежном выражении

# 5,6 млрд рублей, или 104,4 % плана

## СЕРВИСНАЯ «ДОЧКА»

Сегодня ООО «Георесурс» – стопроцентная «дочка» «Газпрома» и основная подрядная организация по проведению геофизического сервиса. Главная задача предприятия – предоставление геолого-геофизической информации, которая обеспечивает принятие управленческих решений во всех производственных процессах: от поиска и разведки месторождений углеводородов до ликвидации промыслов при завершении их эксплуатации.

В 2010 году общий объем работ ООО «Георесурс», с учетом вошедших в его состав новых предприятий, превысил в денежном выражении 5,6 млрд рублей, или 104,4% плана. Комплекс геофизических мероприятий выполнялся силами 17 территориально-обособленных структурных подразделений. При этом наибольшая нагрузка, порядка 40% от общего объема работ, пришлось на производственный филиал (ПФ) «Севергазгеофизика», расположенный в основном районе деятельности «Газпрома» – Надым-Пур-Тазовском регионе. Эти предприятия проводили главным образом геофизические исследования скважин (ГИС) для обеспечения контроля за их эксплуатацией (24,7% от всего объема), геолого-технологические исследования (ГТИ, 16%), ГИС при эксплуатационном (15,5%) и поисково-разведочном (13,8%) бурении, а также при капитальном ремонте скважин (10%). Основными заказчиками ООО «Георесурс» выступали компании Группы «Газпром», на долю которых пришлось 83,1% всех работ. Оставшиеся 16,9% заказов выполнялись для сторонних организаций, среди которых – ЗАО «Ачимгаз», ЗАО «Роспан Интернешнл»,

ЗАО «Нортгаз», ЗАО «НК “Нобель Ойл”», ОАО «Таймыргаз», ООО «Поволжскнефть», ООО «Преображенскнефть», ООО «ПКФ “Евразия”» и др. Кстати, сервисное предприятие активно участвовало в проектах как на территории России, так и за ее пределами.

В частности, в прошлом году ООО «Георесурс» вело работы в Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНАО) на Парусовой и Северо-Парусовой площадях, на Ямбургском, Северо-Уренгойском, Южно-Русском и Бованенковском месторождениях, а также на Имбинской и Абаканской площадях (Красноярский край), на Чаиндинском месторождении (Якутия), Адакской площади (Коми), Оренбургском и Колганском месторождениях (Оренбургская область). В Томской области – на Татьяновской площади, где в перспективе может быть построено подземное хранилище газа (ПХГ). «В результате проделанной работы была открыта новая залежь углеводородов на Имбинской и месторождение газа на Абаканской площади в Красноярском крае, – рассказывает генеральный директор ООО «Георесурс» Вячеслав Илюшин. – Подтверждена продуктивность 42 объектов в 23 скважинах». По его словам, сейсморазведка – одно из самых слабо развитых и в то же время самых перспективных направлений – осуществлялась в Тюменской, Пензенской, Оренбургской, Саратовской, Вологодской, Ярославской и Кемеровской областях, Красноярском крае, Удмуртии, Коми и Якутии, а также в ЯНАО. Параллельно с этим шло освоение новых для предприятия видов деятельности, таких как консервация скважин, реконструкция методом бурения и резки боковых стволов, капитальный ремонт, гидроразрыв



пласта, удаленный мониторинг, супервайзинг процесса строительства скважин.

Достаточно успешно предприятие продвигается в страны СНГ и Балтии – как в партнерстве с ЗАО «Газпром зарубежнефтегаз», так и самостоятельно. Например, ООО «Георесурс» поставляет геофизическую аппаратуру и оборудование собственного производства (изготавливается производственным филиалом «Центргазгеофизика» в Кимрах Тверской области) в Узбекистан, Туркмению, Казахстан, Азербайджан и на Украину. В Латвии по заказу AS Latvijas Gaze выполняются работы по капитальному ремонту скважин Инчукалнского ПХГ и геофизическому сопровождению его эксплуатации. В декабре прошлого года в рамках договора с ЗАО «Газпром зарубежнефтегаз» ООО «Георесурс» приступило к геофизическому сопровождению поисково-разведочного бурения в Таджикистане. По заказу этой же «дочки» «Газпрома» проводится альтернативная обработка результатов ГИС по скважинам в Узбекистане, а также намечены сейсморазведочные работы в Киргизии.

Что касается дальнего зарубежья, здесь Группа «Газпром» пока вынуждена привлекать в свои проекты такие сервисные компании, как Schlumberger, Baker Hughes и Halliburton. В силу монопольного положения этих фирм на мировых региональных рынках стоимость их услуг в разы превышает российские цены. Например, привлечение в проект Schlumberger обойдется примерно в пять раз дороже, чем ООО «Георесурс». «Поэтому мы намерены активно наращивать экспорт производимого оборудования и услуг в дальнее зарубежье», – говорит заместитель гене-

рального директора по внешнеэкономической деятельности и региональным вопросам ООО «Георесурс» Олег Казанцев. Впрочем, очевидно, что после консолидации геофизических активов «Газпрома» на базе ООО «Георесурс» успех работы на этом направлении будет напрямую зависеть от модернизации предприятия и его технического перевооружения.

### ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Объединение активов «Георесурса», «Газпром геофизики» и «Газпром геофизики Оренбург», безусловно, повысило конкурентоспособность предприятия на российском и зарубежных рынках. Однако значительная часть материально-технических ресурсов обновленной компании по-прежнему остается изношенной и морально устаревшей. «Конечно, финансовые вложения, сделанные в 2009–2010 годах в переоснащение предприятия, в целом несколько улучшили структуру и уровень нашей технической оснащенности, но, к сожалению, не привели к каким-то ощутимым положительным изменениям, – считает первый заместитель генерального директора – главный инженер ООО «Георесурс» Сергей Венско. – Кардинальное обновление, которое нам требуется сегодня, мы не в силах осуществить только собственными силами – нужна всесторонняя поддержка нашей материнской компании». По его словам, сделанные расчеты показывают, что ежегодные инвестиции в техническое переоснащение для максимальной комплектации предприятия требующимся оборудованием должны составлять в ближайшие три года как минимум 1,2–1,3 млрд рублей. При этом для расширения спектра сервисной

деятельности, которое крайне необходимо для повышения конкурентоспособности предприятия в России и за ее пределами, нужно дополнительно направлять в геофизический бизнес 200–300 млн рублей ежегодно. Причем финансовые вливания в развитие ООО «Георесурс» надо делать незамедлительно, иначе предприятие навсегда может утратить свои конкурентные преимущества.

Первый этап развития ООО «Георесурс», рассчитанный до 2012 года, предполагает завершение организационного формирования предприятия, освоение новых видов деятельности в сфере поиска и разведки сырьевых ресурсов, а также увеличение доли участия в геофизическом секторе Группы «Газпром». Кроме того, предусматривается повышение качества исследований, создание системы удаленного мониторинга и централизованной обработки данных, совершенствование проектирования освоения месторождений – подсчет запасов, интенсификация добычи и т.д. Естественно, основные перспективы связываются предприятием не только с традиционными районами деятельности «Газпрома», но и с нефтегазовыми проектами в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, а также в СНГ и дальнем зарубежье. Второй этап – с 2013 по 2020 год – включает освоение самых передовых технологий разработки месторождений, создание необходимой научно-исследовательской и технологической базы на основе оборудования нового поколения, а также морских технологий и опыта работы за рубежом.

«В соответствии с поставленными задачами объем работ, выполняемых ООО «Георесурс», должен возрасти к 2012 году в 1,7 раза, к 2016-му – в 2,7 раза, к 2020-му – в 3,4 раза, – говорит председатель Совета директоров ООО «Георесурс», заместитель начальника Департамента экономической экспертизы и ценообразования Виталий Хатьков. – Основными регионами деятельности будут полуостров Ямал, Обско-Тазовская губа, Тимано-Печора, Штокман, а также Якутия, Камчатка, Иркутская область и Красноярский край. За рубежом – страны СНГ, Сирия, Кувейт, Венесуэла и Бразилия».

Денис Кириллов

### Основные виды деятельности ООО «Георесурс» в 2010 году

вид деятельности	млн рублей
ГИС-бурение, в т. ч.: разведочное эксплуатационное	764,8 859,2
ГИС-контроль	1364,0
ГТИ	887,5
ГИРС при капитальном ремонте скважин	551,1
Специальные работы	438,5
Сейсморазведка	309,4



# Масштабные проекты

## «Газпром» и Wintershall укрепляют сотрудничество

В конце марта состоялась традиционная пресс-конференция руководителей германской компании Wintershall, большое внимание на которой было уделено отношениям с Россией. 10 марта «Газпром» и Wintershall подписали соглашение об обмене активами. Теперь их совместное предприятие «Ачимгаз» сможет разрабатывать еще два блока ачимовских залежей Уренгойского месторождения. В ответ Wintershall предоставит «Газпрому» возможность принять участие в освоении месторождений Северного моря. Партнерство наших компаний не ограничивается добычными проектами, а охватывает всю производственную цепочку.

**В** настоящее время «Ачимгаз» ведет добычу из шести скважин на участке 1А Уренгойского месторождения, ежедневно извлекая из недр 3,5 млн куб. м газа и 1,6 тыс. т конденсата. Когда предприятие выйдет на проектную мощность, то сможет добывать 7,5 млрд куб. м природного газа и 2,8 млн т конденсата ежегодно. Всего за 40 лет эксплуатации здесь предполагается извлечь 200 млрд куб. м газа и 40 млн т конденсата. Ожидается, что дополнительные блоки (4-й и 5-й) будут давать «Ачимгазу» не менее 8 млрд куб. м газа ежегодно.

Без учета «Ачимгаза» Wintershall в минувшем году добыла 14,3 млрд куб. м природного газа и 5,8 млн т нефти. «Газпром» и Wintershall совместно разрабатывают Южно-

Русское месторождение в России и блоки 96 и 97 в Ливии. Однако весной нынешнего года военные действия в Ливии вынудили партнеров законсервировать промыслы и вывезти специалистов.

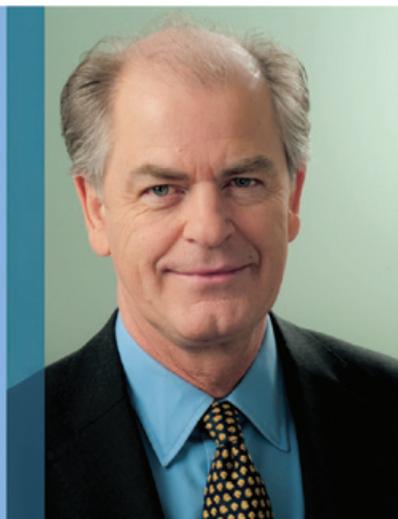
В сфере транспортировки газа компании реализуют несколько проектов. Наиболее крупный из них – газопровод «Северный поток», первая нитка которого будет введена в эксплуатацию в октябре текущего года. На территории Германии газ из этой магистрали пойдет в сторону Чехии по газопроводу OPAL мощностью 36 млрд куб. м в год. Его акционерами являются СП «Газпрома» и Wintershall – WINGAS (80%) и E.ON Ruhrgas (20%). Осенью 2012 года после запуска второй нитки «Северного потока» заработает и газо-

провод NEL мощностью более 20 млрд куб. м газа в год. Эта магистраль будет принадлежать WINGAS (70%), Gasunie (20%) и E.ON Ruhrgas (10%). В марте нынешнего года «Газпром», Wintershall и итальянская ENI договорились о том, что немецкая корпорация получит 15% акций компании South Stream, которая будет строить и эксплуатировать транскоричноморский газопровод «Южный поток».

По словам председателя правления Wintershall Райнера Зеле, Третий энергопакет предусматривает чрезмерно жесткое регулирование газового бизнеса и тем самым снижает инвестиционную привлекательность проектов в сфере транспортировки газа на территории ЕС. И это притом что, согласно прогнозам, потребление газа как наиболее экологически чистого ископаемого топлива будет неуклонно расти. В минувшем году совместные предприятия «Газпрома» и Wintershall – WINGAS, WIEH и WIEE – реализовали в Европе 41 млрд куб. м газа, то есть на 2 млрд куб. м больше, чем в 2009-м. Райнер Зеле уверен, что избыток газа на европейском рынке в скором времени исчезнет. Это связано с ростом закупок со стороны Японии на 7–10 млрд куб. м газа в год, а также с мораторием на работу нескольких АЭС в Германии.

Сергей Правосудов

# Глобальное сотрудничество



На вопросы журнала  
отвечает Председатель  
концерна Shell в России  
Чарльз Уотсон

**Г**-н Уотсон, расскажите об истории работы вашего концерна в России.

— Свою деятельность здесь мы начали еще более века назад. В 1894 году основатель Shell – Маркус Самуэль – прибыл в Российскую Империю, чтобы организовать поставки керосина из района Кавказа в Юго-Восточную Азию через Суэцкий канал.

## Тесные связи

— Насколько успешным оказался опыт работы компании, судите сами: к революции 1917 года на долю Shell приходилось около пятой части всей российской нефтедобычи. На заводе Шибаева в Санкт-Петербурге действовало производство смазочных материалов англо-голландского концерна. Однако затем, в результате национализации, Shell потеряла все свои активы в России. Тем не менее на протяжении всего прошлого века компания продолжала поддерживать тесные экономические связи со страной, покупая в СССР сырую нефть и поставляя на его внутренний рынок продукты нефтепереработки. Впрочем, наше взаимодействие не ограничивалось только этим. К примеру, в годы Второй мировой войны Shell активно участвовала в доставке американских грузов в Мурманск по программе ленд-лиза. Но представительство нашей компании в Советском Союзе было открыто только в 1983 году, и занималось оно в основном торговыми операциями. Между тем с 1992 года, когда Shell зарегистрировала свое первое предприятие уже в новой России – ЗАО «Шелл Нефть», мы вышли на качественно новый уровень сотрудничества. Конечно, на это тоже потребовалось время. Но сегодня мы участвуем в проекте «Сахалин-2», который уже сам по себе имеет большое



значение для Shell, так как в его рамках производится около 5% от суммарного мирового объема сжиженного природного газа (СПГ). Помимо этого, мы являемся партнерами по освоению Салымской группы месторождений в Западной Сибири, где суточная добыча углеводородов в 2010 году превысила 160 тыс. баррелей нефтяного эквивалента. Кстати, совокупный объем производства в этих двух проектах достигает в настоящий момент примерно 600 тыс. баррелей в сутки. Эти показатели говорят сами за себя.

Кроме того, сегодня на долю Shell приходится около 20% всех смазочных материалов, импортируемых в Россию. А в 2009-м мы приступили к строительству в городе Торжок Тверской области нового производственно-логистического комплекса по выпуску смазочных масел объемом 200 млн л в год, ввести который в эксплуатацию планируем в текущем году. Он станет одним из крупнейших подобных предприятий в стране. Параллельно Shell продолжает развивать собственную



сеть АЗС – сегодня она уже насчитывает 70 действующих станций, расположенных в крупных городах и на основных автомобильных магистралях в Центральном и Северо-Западном регионах России.

– **Какое место в бизнесе Shell сегодня занимают российские проекты?**

– Работа в России стратегически важна для Shell, поскольку любая международная нефтегазовая компания стремится иметь бизнес в стране, обладающей столь крупными ресурсами углеводородов. Также не стоит забывать, что Россия – еще и один из крупнейших в мире потребителей энергоресурсов и продуктов их переработки. Поэтому развитие сбытового бизнеса на внутреннем рынке страны мы тоже считаем очень перспективным направлением.

– **Насколько успешно развивается деятельность англо-голландского концерна в России в последние годы?**

– Начнем с того, что в рамках проекта «Сахалин-2» в 2009-м был введен

в строй первый в России завод по производству СПГ. Благодаря этому глобальные мощности Shell по сжижению природного газа увеличились на 17%.

### **УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС**

– Напомню, что в первый год работы нового предприятия потребителям была отправлена 81 партия СПГ, или 5,6 млн т. В 2010-м планы по выпуску сжиженного газа оператором проекта – это Sakhalin Energy Investment Company Ltd, в котором нам принадлежит 27,5%, – были перевыполнены. В конечном итоге потребители получили 154 партии, или свыше 10 млн т СПГ. Это больше, чем предусмотрено планом на первый полный календарный год работы предприятия. Необходимо заметить, что с 2008-го в рамках проектного финансирования под «Сахалин-2» удалось привлечь около 6,7 млрд долларов. Для России это рекорд, который задает высокую планку на будущее.

Значительных успехов удалось добиться и в рамках Салымского про-

екта, где в прошлом году добыча увеличилась на 8%. На Салымских месторождениях было пробурено около сотни новых скважин. Нам удалось достичь наилучших показателей по бурению в Западной Сибири, которое осуществлялось российскими буровыми бригадами с помощью отечественного оборудования в сочетании с опытом и технологиями Shell и наших партнеров. Скважины глубиной 2,5–2,7 тыс. м строились в среднем за 10 дней, тогда как на схожих месторождениях в регионе на это обычно уходит 16–18 суток. Кроме того, существенное влияние на рост производства оказало внедрение на Салымских промыслах таких технологий Shell, как «умные скважины» и «умные месторождения».

Еще очень важный момент – и в «Сахалин-2», и в Салымском проекте нам удалось вывести показатели техники безопасности на производстве на самый высокий уровень в России. Последние годы они даже лучше, чем на многих, в том числе и наших, предприятиях в Западной Европе. Считаю



это одним из особых российских достижений Shell. Кстати, это достижение не только Shell – с нами по праву его разделяет и «Газпром» как партнер в обоих проектах.

К тому, что уже сказано о «Сахалин-2», могу добавить, что в 2010 году проект вышел на максимальный уровень производительности. Что касается Салыма – в 2011 году на месторождениях этой группы планируем существенно поднять уровень утилизации попутного нефтяного газа, а также приступить к реализации пилотного проекта по повышению нефтеотдачи пластов.

**– На чем базируется взаимодействие Shell с «Газпромом»? Когда и как оно началось, каковы его перспективы?**

– Первое соглашение о сотрудничестве между нашими компаниями было подписано еще в 1997 году. Однако по-настоящему активное взаимодействие началось только через 10 лет. Этому предшествовал мировой энергетический кризис, а затем долгие переговоры. Конечно, они не всегда были простыми, ведь в таком деле часто возникают какие-то спорные моменты, но мы смогли найти общий язык, что и стало хорошей базой для совместного движения вперед. Поэтому в 2007 году «Газпром» получил 50% плюс одна акция в Sakhalin Energy и превратился в основного партнера проекта «Сахалин-2». С этого момента наши отношения развиваются очень динамично и стабильно дают положительные результаты. В 2009 году это взаимодействие укрепилось благодаря получению «Газпром нефтью» контроля над 50-процентной долей в капитале оператора Салымского проекта – Salym Petroleum Development N.V.

Успехи «Газпрома» и Shell в рамках совместных проектов сделали возможным обсуждение вариантов расширения взаимодействия в России и за ее пределами.

## БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

– В итоге в ноябре 2010 года компаниями был подписан Протокол о глобальном стратегическом сотрудничестве.

**– Что он предполагает?**

– Это рамочный документ, в котором отражены наиболее важные аспекты возможного взаимодействия. Он предполагает изучение перспектив развития по трем основным направлениям: уже действующие совместные проекты, сектор Upstream на базе зарубежных активов Shell, а также Downstream в России и за ее пределами. Работа по детализации этих планов только началась, поэтому говорить о каких-то конкретных проектах пока рано.

**– В рамках новых договоренностей возможны какие-то варианты обмена активами?**

– Не хочу забежать вперед – сейчас идет активная работа специалистов наших компаний, перед которыми руководителями «Газпрома» и Shell поставлена задача в достаточно сжатые сроки конкретизировать заложенные в Протоколе основные направления сотрудничества.

**– Уже можно говорить о каких-то точках соприкосновения, от которых компании будут отталкиваться в ходе детализации перспектив?**

– Изучая возможности участия в том или ином проекте, мы прежде всего смотрим на то, что именно способна привнести в него каждая сторона. Скажем, у «Газпрома» и «Газпром нефти» есть большой опыт работы в российских условиях, у Shell – на глобальном рынке. И мы, и наши партнеры обладаем уникальными технологиями и техническими решениями. Например, Shell владеет собственной технологией производства СПГ – Double Mixed Refrigerant (DMR, смешанного двойного хладагента). Она предназначена для использования в субарктических условиях и пока остается единственной, которая сертифицирована для применения в России. Как раз

на основе процесса DMR и действует завод в рамках проекта «Сахалин-2». Кстати, замечу, что именно Shell впервые разработала технологию производства СПГ. Произошло это более 45 лет назад, но и по сей день концерн остается мировым лидером в данной области.

**– Какие регионы и направления бизнеса попадают сегодня в зону общих интересов Shell и «Газпрома»?**

– До сих пор мы активно взаимодействовали по трем направлениям. Это добыча нефти в Западной Сибири в партнерстве с «Газпром нефтью». Затем – освоение совместно с «Газпром» нефтегазовых ресурсов Дальнего Востока. Их географическое расположение оптимально для организации поставок в страны АТР, включая Китай, Японию и даже Индию. Это направление особенно интересно с точки зрения укрепления позиции на глобальном рынке СПГ. И наконец, развитие маркетинговой деятельности в Западной Европе совместно с компаниями Группы «Газпром». Мы уверены, что по каждому из перечисленных направлений у нас имеется хороший потенциал для дальнейшего роста.

**– Ваша компания планирует расширить свое присутствие на российском шельфе?**

– Арктический шельф России обладает огромным нефтегазовым потенциалом. Его перспективные территории в семь раз превосходят по своей площади то, что имеется в Северном море. Но следует помнить, что для доведения североморских месторождений от стадии разведки до пика добычи понадобилось четыре десятилетия и около триллиона долларов инвестиций. Причем в этот процесс была вовлечена не одна, а сразу несколько стран и практически все крупнейшие международные нефтегазовые компании.

Конечно, мы заинтересованы участвовать в освоении российского



- Именно Shell впервые разработала технологию производства СПГ. Произошло это более 45 лет назад, но и по сей день концерн остается мировым лидером в данной области

шельфа. Очевидно и то, что наш уникальный опыт реализации офшорных проектов здесь будет востребован. Достаточно сказать, что свою первую успешную морскую скважину Shell пробурила еще в 1937 году у берегов Луизианы. В последние 30 лет наша компания удерживает ведущие позиции в мире по глубоководному бурению. Например, в прошлом году, используя буровую и нефтедобывающую платформу Perdido, Shell начала морскую добычу с рекордной глубины воды в 2,5 тыс. м. Мы успешно осваиваем и морские ресурсы тяжелой нефти – например, ведем добычу на блоке BC-10 на шельфе Бразилии. Кроме того, Shell является пионером в создании плавучих комплексов по производству СПГ, позволяющих сжижать газ в море, не перекачивая его по трубопроводам на береговые установки.

Весь накопленный опыт мы готовы применять в России. Но самостоятельно, без партнерства с российскими компаниями, делать это Shell не может. Во-первых, сотрудничество с ведущими национальными компаниями стало важнейшей частью бизнес-стратегии Shell, а во-вторых, это определено российским законодательством. Поэтому мы изучаем существующие у нас возможности, и не исключено, что в будущем сделаем на этом направлении какие-то конкретные шаги.

### ГАЗОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

– Скажем, для начала было бы правильным расширить наши совместные операции с «Газпромом» в секторе Upstream в Охотском море за пределы проекта «Сахалин-2».

**– Вы сказали, что хороший потенциал для сближения «Газпрома» и Shell имеется в рамках такого направления, как совместный маркетинг в Западной Европе. Чем определяется этот потенциал?**

– Мы действительно достаточно активно развиваем это направление, и на сегодняшний день наши контракты с Группой «Газпром» носят долгосрочный характер. Дело в том, что глобальный спрос на энергоносители растет весьма быстрыми темпами. По данным Международного энергетического агентства (IEA), к 2050 году он превзойдет уровень 2000-го вдвое. Эта тенденция крайне актуальна для энергодефицитной Европы, которая очень заинтересована в долгосрочных и устойчивых поставках энергоносителей. Между тем перед Евросоюзом стоит цель снизить уровень выбросов углекислого газа (CO<sub>2</sub>) к 2050 году на 80%. Очевидно, что достичь этой планки только за счет ядерной, ветровой, солнечной или какой-то другой альтернативной энергии абсолютно нереально. Самый логичный выход – увеличивать потребление природного газа. К сожалению, далеко не все готовы принять это как должное. Тем не менее на данный момент это единственный энергоноситель, полностью отвечающий всем выдвигаемым требованиям.

Так, при существующих темпах добычи мир может рассчитывать на обеспечение газом как минимум в течение ближайших 250 лет. Он экономически доступен – работающие на нем новые электростанции требуют меньших инвестиций и строятся значительно быстрее, чем любые

другие. Если говорить о капитальных затратах, в расчете на мегаватт-час они обходятся вдвое дешевле по сравнению с угольными электростанциями, в пять раз – с атомными и по меньшей мере на 15% – с ветровыми установками. Природный газ является наиболее предпочтительным видом топлива и с точки зрения экологии. Например, выбросы в атмосферу CO<sub>2</sub> новых газовых электростанций комбинированного цикла на 50% меньше, чем современных угольных энергоблоков, и на 60–70% – чем угольных установок старого типа.

**– То есть вы считаете, что спрос на природный газ в обозримом будущем продолжит расти?**

– Без сомнения. В 2010-м он увеличился, отыграв в Азии и Европе двухпроцентное сокращение предыдущего кризисного года. По нашим расчетам, к 2030-му мировой спрос на природный газ достигнет 4,5 трлн куб. м (в 2010 году этот показатель составил 3,1 трлн куб. м). Причем всё более важную роль будет играть СПГ. Естественно, мы учитываем всё это в стратегии развития нашей компании и наращиваем производство газа. С 2012 года на природный газ будет приходиться уже более половины от общего объема добычи углеводородов Shell, а затем эта доля станет поступательно увеличиваться. Мы продолжим инвестировать в сектор СПГ, чтобы сохранить лидерство в этой области. Сегодня на долю компаний и совместных предприятий с участием Shell приходится порядка 30% всех поставок на глобальном рынке сжиженного природного газа. Отмечу, что в прошлом году рост объемов сбыта



СПГ, выпущенного Shell, составил 25% – по этому показателю мы значительно опережаем наших ближайших конкурентов.

Драматические события в Японии, а также их очевидные долгосрочные последствия в полной мере показали важность дальнейшего развития ресурсной базы Сахалинской области и расширения производственных мощностей завода СПГ в Пригородном. Sakhalin Energy и акционеры проекта «Сахалин-2» оперативно отреагировали на обращение руководства Российской Федерации оказать незамедлительную и существенную помощь Японии с целью компенсировать падение энергетических мощностей в связи с землетрясением и цунами, а также ввиду вышедших мощностей АЭС. Уверен, что энергетическая безопасность всего региона значительно улучшится, если будет своевременно принято решение о строительстве дополнительной технологической линии на заводе СПГ – тем более что оно находилось бы в русле Энергетической стратегии Российской Федерации и Генеральной схемы развития газовой отрасли Российской Федерации до 2030 года.

**– Помимо нефти и природного газа, в каких еще сферах может развиваться совместный бизнес «Газпрома» и Shell – например, метан угольных пластов, сланцевый газ, альтернативные источники энергии, что-то еще?**

– В области альтернативных источников энергии Shell занимается прежде всего ветровой электроэнергетикой, а также водородным топливом для транспорта. Однако применительно к нашему бизнесу в России таких планов нет.

## КОНЦЕНТРАЦИЯ

– Вместе с тем мы считаем, что в обозримой перспективе большая часть растущего спроса на энергию будет удовлетворяться за счет нефти и газа – к 2050 году ископаемые виды топлива и атомная энергия составят как минимум 70% мировых источников энергии.

Что касается сланцевого газа, он, вполне возможно, будет иметь серьезное значение для США и Канады. Поэтому мы уделяем всё более пристальное внимание его добыче в Северной Америке, где в прошлом году она выросла в рамках проектов Shell где-то на 60%. В Европе в обозримой перспективе он вряд ли станет ключевым ресурсом, так как здесь плотность населения значительно выше и получение разрешений на соответствующие работы будет представлять большую сложность.

По метану угольных пластов Shell работает в Китае, а относительно недавно приобрела совместно с китайской PetroChina новые активы на востоке Австралии. Развитие этого направления в партнерстве с «Газпромом», скажем, в Кузбассе, конечно, было бы для нас интересным. По крайней мере, мы готовы к такому диалогу. Но не нужно забывать, что на повестке дня у нас стоят более важные вопросы. Когда строятся отношения между такими крупными компаниями, как «Газпром» и Shell, всегда есть искушение охватить максимум направлений, тем более что все возможности для этого есть. Но наибольшей эффективности мы сможем добиться, сконцентрировав совместные усилия все-таки на главных направлениях. Будто в России или за ее пределами.

**– С какими проблемами сталкиваются иностранные инвесторы,**

**в том числе Shell, в России и как их, по вашему мнению, можно решить?**

– Самая главная проблема – несмотря на то что Россия считается достаточно предсказуемой страной, мы вынуждены констатировать, что здесь действуют не слишком стабильные правовой, налоговый и лицензионный режимы. Это создает серьезную неопределенность и, соответственно, повышает риски инвесторов. Проекты, которые мы могли бы и хотим развивать в России, рассчитаны на 20–30 лет. Но нам нужна уверенность, что условия игры на этот период не будут полностью пересмотрены. Если не ошибаюсь, с 1999 года в российское налоговое законодательство, касающееся нашей сферы деятельности, было внесено порядка 300 различных изменений. В общем-то, всем понятно, насколько важно для России иметь высокий уровень поступлений в бюджеты различных уровней от нефтегазовой отрасли. Но в значительной степени – кстати, это касается не только зарубежных, но и российских инвесторов – этот уровень зависит от определенности работы на рынке. Лично я считаю, что сейчас реальные риски деятельности в России снижаются, и это дает нам повод смотреть в будущее с оптимизмом. Shell – одна из немногих компаний, инвестиции которой во время мирового финансово-экономического кризиса остались на прежнем уровне. До 2014-го наш ежегодный объем вложений в развитие бизнеса запланирован в пределах 25–27 млрд долларов. Надеюсь, что значительная их часть будет направлена на осуществление российских проектов.

Беседу вел Денис Кириллов



На вопросы журнала  
отвечает генеральный  
директор ООО «Элком+»  
Евгений Тепляков

## Инновации в России

**— Евгений Евгеньевич, расскажите о сотрудничестве вашего предприятия с «Газпромом». Как оно началось, как развивалось?**

— Начну с того, что офисы нашей компании расположены в Томске, Иркутске, Красноярске и Москве. Головной офис находится в Томске, и на рынке мы работаем уже 16 лет. Специализируемся на разработке двух направлений деятельности – технологических систем связи и автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП).

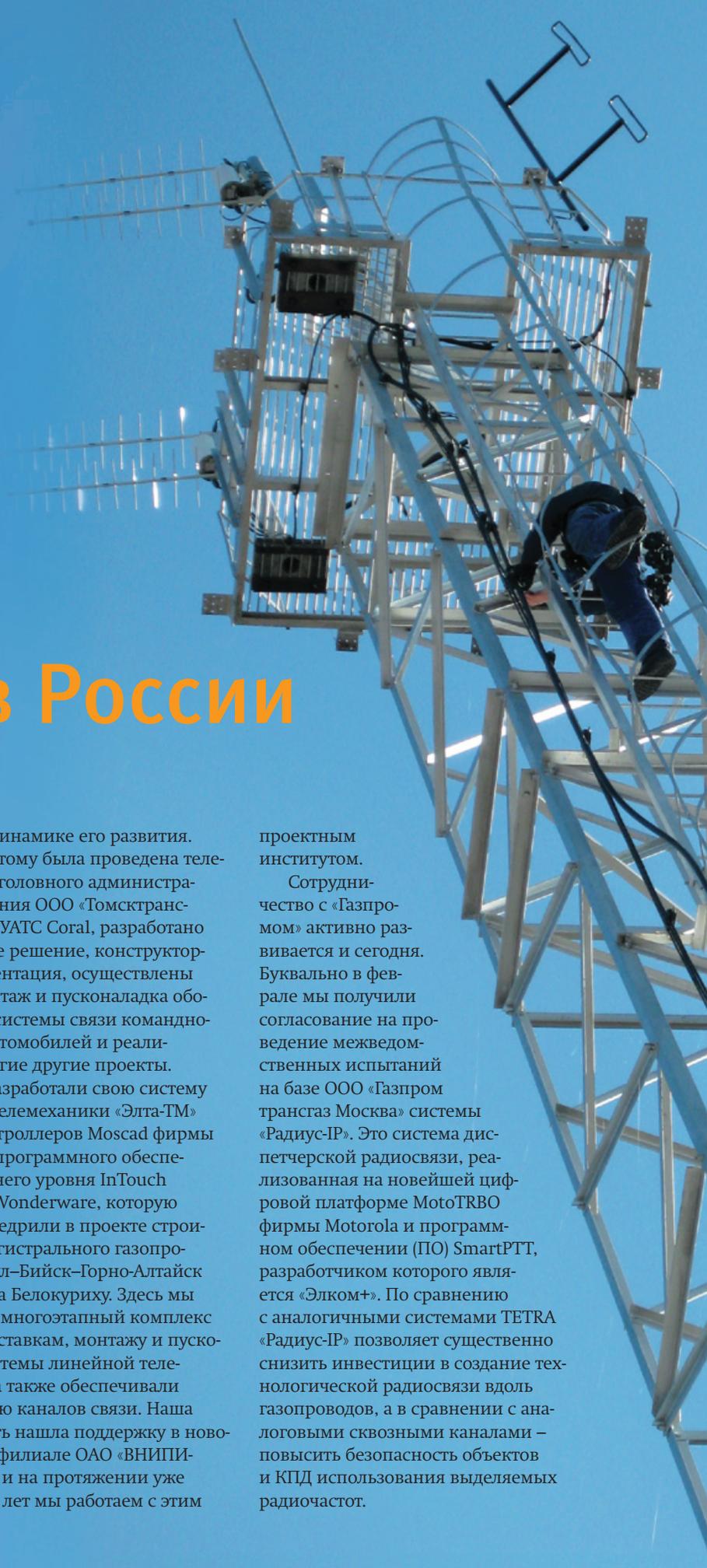
### **Давнее взаимодействие**

— В силу нашего географического положения всё начиналось в середине 1990-х с небольших поставок средств радиосвязи компании Motorola для ООО «Томсктрансгаз» – ныне ООО «Газпром трансгаз Томск». Именно на базе этого предприятия и развивалось взаимодействие «Элком+» с Группой «Газпром». С годами росли наши компетенции, мы изучили технологии заказчика, лучше стали понимать его потребности и предлагать более сложные технические решения, соответ-

ствующие динамике его развития. Благодаря этому была проведена телефонизация головного административного здания ООО «Томсктрансгаз» на базе УАТС Coral, разработано техническое решение, конструкторская документация, осуществлены сборка, монтаж и пусконаладка оборудования системы связи командно-штабных автомобилей и реализованы многие другие проекты. Затем мы разработали свою систему линейной телемеханики «Элта-ТМ» на базе контроллеров Moscad фирмы Motorola и программного обеспечения верхнего уровня InTouch компании Wonderware, которую успешно внедрили в проекте строительства магистрального газопровода Барнаул–Бийск–Горно-Алтайск с отводом на Белокуриху. Здесь мы выполняли многоэтапный комплекс работ по поставкам, монтажу и пусконаладке системы линейной телемеханики, а также обеспечивали организацию каналов связи. Наша деятельность нашла поддержку в новосибирском филиале ОАО «ВНИПИ-газдобыча», и на протяжении уже нескольких лет мы работаем с этим

проектным институтом.

Сотрудничество с «Газпром-ом» активно развивается и сегодня. Буквально в феврале мы получили согласование на проведение межведомственных испытаний на базе ООО «Газпром трансгаз Москва» системы «Радиус-IP». Это система диспетчерской радиосвязи, реализованная на новейшей цифровой платформе MotoTRBO фирмы Motorola и программном обеспечении (ПО) SmartPTT, разработчиком которого является «Элком+». По сравнению с аналогичными системами TETRA «Радиус-IP» позволяет существенно снизить инвестиции в создание технологической радиосвязи вдоль газопроводов, а в сравнении с аналоговыми сквозными каналами – повысить безопасность объектов и КПД использования выделяемых радиочастот.



– За счет чего?

– Существующие сегодня аналоги остаются неоправданно дорогими, когда дело касается их использования вдоль трасс трубопроводов. Их внедрение более мотивировано на объектах с высокой плотностью персонала, а вдоль газопровода их функционал избыточен. Применение системы «Радиус-IP», которую мы предлагаем, позволяет оптимизировать требуемый функционал и снизить затраты на создание системы технологической связи ориентировочно в три раза. Кроме того, за счет применения оборудования нового стандарта цифровой радиосвязи мы исключаем возможность несанкционированного прослушивания переговоров на объектах «Газпрома» и увеличиваем в два раза КПД использования частот, так как на одной частоте могут вести переговоры сразу два абонента.

– Какие-то еще проекты вы планируете внедрять в системе «Газпрома»?

– Сейчас мы получили предварительное согласие на проведение межведомственных испытаний по разработанной нами системе линейной телемеханики «Элта-ТМ», которые пройдут на базе Алтайского линейно-производственного управления ООО «Газпром трансгаз Томск». Основная изюминка этой системы – возможность ведения мониторинга каналов связи и объектов инфраструктуры. Это особенно удобно для эксплуатирующих служб, которые в случае возникновения внештатной ситуации, требующей немедленного реагирования, получают четкое представление, какой именно бригаде следует выдвигаться на объект. Система дает детальную информацию о том, где и какая аппаратура вышла из строя – радиорелейная связь, каналы широкополосного доступа, оптоволоконный кабель или что-то другое, причем вплоть до выявления конкретного проблемного узла. Поэтому ремонтная бригада, выезжая на объекты, которые расположены за десятки,

а то и за сотни километров от базы, уже имеет представление, с чем ей предстоит столкнуться, какое оборудование для ремонта потребуется и какого уровня специалист нужен для решения возникшей проблемы.

– Ваша компания, наряду с отдельными пермскими и томскими предприятиями, отмечена как один из наиболее активных участников программы импортозамещения, которую реализует «Газпром». С чем это связано?

– Думаю, прежде всего с позицией, которую занимает сам заказчик, активно поддерживающий наши начинания. Ведь очень важно понимать, что то, что ты делаешь, востребовано и приносит пользу. Затем, конечно же, с идеями, которые рождаются в ООО «Элком+», и нашим желанием их воплотить. Ну и, наконец, со стремлением нашей компании развиваться, быть конкурентной на рынке.

**ИННОВАЦИОННЫЙ ФОН**

– Наверное, определенный импульс придает нам и общий инновационный фон, который сложился в последние годы в Томской области, в том числе и за счет создания в Томске особой экономической зоны технико-внедренческого типа. Большое количество вузов, а также имеющийся благодаря этому научный и инновационный потенциал – всё это наши конкурентные преимущества. И, безусловно, хорошее знание потребностей заказчиков. Например, с «Газпром трансгаз Томск» мы работаем больше 10 лет и, естественно, хорошо представляем те сложности и те задачи, с которыми сталкивается предприятие. А накопленный опыт и знания позволяют нам предложить заказчикам эффективные способы их решения. Тем не менее мы готовы активно развиваться и дальше. В этом году планируем войти в число резидентов Томской технико-внедренческой зоны. Сейчас готовим соответствующую заявку для Минэкономразвития.





– А как это повлияет на деятельность ООО «Элком+»?

– Прежде всего это позволит снизить налогооблагаемую базу, что, в свою очередь, даст нам возможность вкладывать больше денег в разработку и продвижение продуктов компании. А потом это уникальная среда для активного развития инновационного бизнеса, производства научно-технической продукции и вывода ее на российский и международные рынки. В рамках технико-внедренческой зоны мы планируем развивать те направления, на которых специализируемся сейчас. Но в большей степени это будет связано с аппаратной разработкой и созданием программного обеспечения для систем линейной телемеханики, мониторинга и диспетчерской связи. Уже сегодня разработанное нами ПО SmartPТТ, которое мы предлагаем «Газпрому» в составе аппаратно-программного комплекса «Радиус-IP», очень востребовано как в нашей стране, так и за рубежом. Мы с успехом реализуем его в Англии, Польше, Чехии, Бразилии, Чили, Малайзии и многих других странах. Мы планируем развивать его и дальше – в частности, интегрировать в ряд новых систем.

– В каких сферах, помимо нефтегазовой, это программное обеспечение можно применять?

– В разных. Пользователями могут быть как предприятия частного бизнеса, так и государственные организации. Так, в Бразилии наше ПО используется службой скорой помощи и муниципальным департаментом по транспорту, в Англии – службой безопасности одного из колледжей и предприятием по производству продукции из пластика, в Хорватии – для нужд пожарных, в Малайзии – правительственной службой охраны и нефтеперерабатывающего завода компании Shell, в Чили – государственной службой безопасности. Но наши основные заказчики – это все-таки компании нефтегазового комплекса.

– А кто в нашей стране выступает покупателем этого программного обеспечения, помимо «Газпрома»?

– Электроэнергетические компании, скажем, МРСК, службы быстрого реагирования, в частности региональные подразделения МЧС, службы безопасности, МВД, аэропорты, производственные предприятия и нефтяные компании. Например, использование нашего ПО заложено в ряде проектов ЛУКОЙЛа и «Роснефти», реализация которых начнется в этом году.

– С какими компаниями вы конкурируете в сфере программного обеспечения?

– С разработчиками ПО из Италии, Германии, Сингапура, США и, конечно же, России. Причем, на мой взгляд, наиболее сильными конкурентами, с точки зрения техники вопроса, являются всё же российские компании.

– С какими сложностями вам приходится сталкиваться в ходе развития предприятия, разработки и внедрения инновационных технологий?

– В нашей стране, к сожалению, таких трудностей очень много. Могу перечислить лишь некоторые: административные барьеры, повсеместный рост тарифов, увеличение налогов, снижение качества подготовки специалистов в вузах, сложность получения кредитов и так далее.

### ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА

– Нынешние условия деятельности малого и среднего бизнеса, а именно в этой нише мы работаем, совсем не способствуют развитию этого сектора экономики. Хотя именно он, а не крупные холдинги, по моему глубокому убеждению, должен стать двигателем модернизации и инноваций. Роль крупных холдингов иная, поэтому и усилия государства, по крайней мере в сфере инноваций, должны концентрироваться на поддержке именно малого и среднего бизнеса. Конечно, можно всё оставить как

есть – крупные компании в любом случае получают необходимые технологии. Вопрос только в том, будут они отечественного или зарубежного производства и кто от этого выиграет.

– Как можно изменить ситуацию?

– Главное, что могло бы сделать государство, – определиться с приоритетами. И если снижение зависимости от нефтяной иглы действительно важно для страны, то нужно срочно создавать условия, способствующие развитию малого и среднего бизнеса, занимающегося инновационными технологиями. Для реального прорыва в этой сфере требуются существенные и долгосрочные инвестиции, понятные и стабильные правила игры. При существующем положении дел это невозможно. Прежде всего из-за уровня налоговой нагрузки, который сегодня превышает все разумные пределы. Конечно, реальные стимулы есть, но их немного. Более того, основные из них сосредоточены на стартапах. А что делать малому или среднему бизнесу, который уже состоялся?

– Каковы перспективы взаимодействия вашего предприятия с «Газпромом»? Есть ли планы участия ООО «Элком+» в нефтегазовых мегапроектах?

– Прежде всего мы планируем завершить работу по проведению межведомственных испытаний по «Радиус-IP» и «Элта-ТМ» и включению их в перечень оборудования, рекомендованного к применению на объектах ОАО «Газпром». Только после этого мы будем иметь возможность предлагать свои решения, в том числе и в мегапроектах. Но в любом случае в силу нашего территориального положения мы будем бороться за право принять участие в восточных программах и проектах «Газпрома». Что касается иных мегапроектов – конечно, мы готовы. Те знания и опыт, которые у нас есть, могли бы быть востребованы в рамках их реализации.

Беседу вел Денис Кириллов



# УДАЧНЫЙ МОМЕНТ

**В области СПГ происходит экстенсивный рост**

В ближайшие годы в сегменте сжиженного природного газа (СПГ) не ожидается внедрения прорывных технологий, и основные усилия его производителей сосредоточены на увеличении масштабов производства и транспортных мощностей. Данная тенденция, а также усиление Азии как основного потребителя СПГ свидетельствуют о том, что Россия вышла на этот рынок в самый удачный момент



вуарах при давлении, близком к атмосферному, и при постоянной температуре (минус 162 – минус 165 градусов).

В 1950-х годах развитие техники сделало возможным морскую транспортировку СПГ на большие расстояния. Первым судном для его перевозки стал переоборудованный сухогруз Marlin Hitch, построенный в 1945 году, в котором свободно стояли алюминиевые танки с внешней теплоизоляцией из бальсы. Судно после переоборудования было переименовано в Methane Pioneer и в 1959-м совершило свой первый рейс с 5 тыс. куб. м груза из США в Великобританию. Этот газозов работал довольно долго, пока не стал использоваться как плавучее хранилище.

Первое специальное судно для перевозки СПГ было построено в Великобритании в 1969 году для осуществления рейсов из Алжира в Англию. Газозов имел алюминиевые танки и паровую турбину, в котлах которой можно было утилизировать выкипевший газ. Грузовместимость – 34,5 тыс. куб. м.

В декабре 2008 года в эксплуатацию передан первый в мире танкер СПГ Q-Max грузовой вместимостью 266 тыс. куб. м, названный Mozah. По мнению разработчиков, это событие знаменует собой сокращение транспортных расходов при одновременном повышении энергоэффективности и снижении вредных выбросов. Суда Q-Max перевозят на 80% больше груза по сравнению с работающими сегодня традиционными танкерами СПГ и в то же время требуют примерно на 40% меньше энергозатрат на единицу груза благодаря высокой экономичности и более высокому КПД двигателей.

В настоящее время для перевозки газа используется свыше 1,5 тыс. судов различного типа, большинство из которых возят сжиженный углеводородный газ. Кроме того, имеется около 300 судов-газовозов для транспортировки СПГ.

### ЕМКОСТИ

Первые суда для перевозки СПГ имели грузовые танки типа Conch, но они не получили широкого распространения. Всего было построено шесть судов с этой системой. Она базировалась на призматических самоподдерживающихся танках из алюминия с изоляцией из бальсы, которая в дальнейшем

была заменена полиуретановой пеной. При строительстве судов большого размера, до 165 тыс. куб. м, грузовые танки хотели делать из никелевой стали, но эти разработки так и не были воплощены в жизнь.

Широкую известность получили танки типа MOSS. Сферические емкости этой системы были заимствованы у судов, перевозящих нефтяные газы. Основными причинами их популярности стали самоподдерживающаяся дешевая изоляция и возможность строительства танков отдельно от судна. Данная конструкция доминировала до конца 1990-х. Недостатком сферического танка являлась необходимость охлаждать большую массу алюминия. В последние годы, в связи с изменением цен и совершенствованием технологий, две трети строящихся газозовов стали оснащаться мембранными танками (первые мембранные емкости были построены еще в 1969 году). Мембранные танки монтируются на борту после спуска газозова на воду. Это достаточно дорогая и затратная по времени технология, при которой монтаж танков занимает до полутора лет.

Основными задачами судостроения на сегодня являются увеличение грузовой вместимости при неизменных размерах корпуса и уменьшение стоимости изоляции. В настоящее время для судов, перевозящих СПГ, применяются три основных вида грузовых танков: сферический танк типа MOSS, мембранные – типа NO 96 и Mark III, разработанные компанией Gaztransport & Technigaz, и призматические, или полумембранные (типа SPB). Разработана и внедряется также система CS-1, которая является комбинацией указанных выше мембранных систем.

Транспортировка СПГ имеет отличную историю безопасности. С начала первых регулярных коммерческих отгрузок этого газа морем (с 1964 года таких отгрузок было совершено около 45 тыс.) все поставки осуществлены без единого аварийного происшествия.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что главная общемировая тенденция состоит в увеличении масштабов производства и грузоподъемности газозовов. В настоящее время, по данным компании APCI (США), принципиально возможно создание технологической линии СПГ единичной

### ПЕРЕВОЗКИ

Сжиженный природный газ представляет собой бесцветную жидкость без запаха, плотность которой зависит от давления и компонентного состава и может находиться в диапазоне от 370 до 430 кг/м<sup>3</sup>. Температура кипения от минус 158 до минус 163 градусов при атмосферном давлении в зависимости от состава газа. При сжижении природный газ уменьшается в объеме примерно в 600 раз, его плотность почти вдвое меньше плотности бензина. СПГ хранится в теплоизолированных резер-



производительностью от 10 млн до 15 млн т в год. Разумеется, есть ряд вопросов, которые необходимо решить. К примеру, возникает проблема ремонта, ведь неисправность может повлечь за собой остановку довольно большой линии. Но эта проблема вполне преодолима.

## Россия

Закономерно, что Россия как крупнейший экспортер голубого топлива в мире включила СПГ в свою стратегию. Два года назад заработал завод на Сахалине, а в перспективе – еще несколько проектов. Практически все объекты расположены в суровых северных широтах, поэтому на себестоимость конечного продукта негативно влияют довольно высокие затраты на строительство заводов и транспортировку продукта. Танкерные перевозки в Северном Ледовитом океане и Северной Атлантике, частично Охотском и Южно-Китайском морях сопряжены с суровыми климатическими условиями в районе мореплавания, в том числе сложной ледовой обстановкой.

В ряде случаев для сопровождения газозовов потребуются ледоколы, которые достаточно дороги. В то же время чем ниже температура окружающего воздуха, тем меньше удельные затраты энергии на сжижение природного газа. Все эти факторы приводят к возможности увеличения производительности технологической линии сжижения природного газа при снижении температуры воздуха. В сумме негативные и позитивные факторы отчасти уравнивают друг друга и формируют вполне конкурентную себестоимость СПГ.

Специалисты рассматривают различные способы снижения расходов, в основном в области транспорта. Так, среди прочего, предлагается перевозить газ не в виде СПГ, а в сжатом состоянии.

Главным отличием морской транспортной системы для компримированного природного газа (КПГ) от структуры морского транспорта СПГ является отсутствие в инфраструктуре первой точек сжижения и регазификации и, как следствие, необходимости капитальных вложений в строительство завода по сжижению и специально оборудованного приемного терминала. Но по правилам производства сосудов, работающих под высоким давлением, это приводит к созданию слишком тяжелых транспортных систем. Кроме того, масса перевозимого продукта неизбежно будет ниже, ведь при сжижении объем газа уменьшается в 600 раз, то есть в одинаковом объеме СПГ содержится примерно в три раза больше голубого топлива, чем в сжатом при давлении 200 атмосфер. Предполагается, что технология КПГ может обеспечить эффективную транспортировку газа на более короткие расстояния, чем морской транспорт СПГ.

Предлагается также перевозка сжиженного газа под высоким давлением, но с более высокой температурой (что экономит затраты на этапе производства). Однако подходящие метановозы строит только Япония, а «Газпром», как известно, взял курс на импортозамещение, поддерживая, в том числе, и отечественных судостроителей. Впрочем, пока российские корабли не освоили выпуск большегрузных (более 200 тыс. т) метановозов. При этом такие компании, как «Криогенмаш», «Гелий-маш», «Промтехноком», «Уралкриомаш», «НГТ Холдинг» выпускают мембранные газоразделительные установки, оборудование для разделения, очистки и сжижения природного газа, криогенные резервуары, системы хранения и газификации, транспортные цистерны и другое необходимое оборудование.

## Близость к потребителю

Не надо забывать и о том, что Сахалин и Владивосток располагаются ближе

к Японии, Китаю и Северной Америке, чем, скажем, катарские заводы по сжижению. Кстати, США до сих пор остаются весьма перспективным рынком сбыта СПГ, ведь, несмотря на успехи в добыче газа из нетрадиционных источников, Штаты прогнозируют двукратный рост импорта СПГ к середине 2020-х годов.

Правда, нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что предполагаемый сейчас в США прирост производства природного газа значительно превышает предыдущие оценки. Этот факт наряду с мировым экономическим спадом говорит о том, что спрос на СПГ будет расти не столь стремительными темпами, как представлялось несколькими годами ранее, в связи с чем возрастает роль азиатских рынков. С одной стороны, здесь продолжается промышленный рост, а значит, увеличиваются потребности в энергоносителях. С другой – обостряется конкуренция (за счет проектов, ранее ориентированных на Европу и США). Спрос на СПГ в странах Азиатско-Тихоокеанского региона продолжит превышать объемы поставок по существующим контрактам – особенно эта разница возрастет с 2015 года. Это означает, что необходимо строить новые заводы СПГ.

Фактически Россия очень вовремя вышла на рынок СПГ, вступившего в период экстенсивного роста. В ближайшие два десятка лет не будет новых, прорывных технологий, и, соответственно, вполне понятно, в какие из существующих необходимо вкладывать средства, ведь именно в такой ситуации проще прогнозировать отдачу. Если российские корабли освоюют строительство большегрузных метановозов, то наша страна сможет полностью обеспечить себя не только энергоносителями и материалами, но и технологиями для развития СПГ-отрасли.

Константин Баскаев,  
Александр Фролов

• территория

# Межрегиональный VIP-десант

Губернским начальникам показали, почему фунт газа

В первый месяц весны Департамент по работе с органами власти ОАО «Газпром» организовал поездку заместителей руководителей субъектов РФ в Ямало-Ненецкий автономный округ, на газовый Север. Гостей из двух с лишним десятков российских регионов принимали ООО «Газпром добыча Ямбург» и ООО «Газпром добыча Надым». Чиновники знакомились с производственными объектами и бытом газовиков, побывали в селе Яр-Сале и на стойбище оленеводов. Участники поездки, по их словам, получили массу сильных впечатлений, которые помогли им лучше оценить масштаб работ, проводимых «Газпромом».

**П**рактика таких поездок сложилась еще в 1990-е годы, и в результате они стали одним из эффективных инструментов взаимодействия «Газпрома» с субъектами Федерации. В этот раз, по словам члена Правления, начальника Департамента по работе с органами власти ОАО «Газпром» Виктора Илюшина, в поездку специально пригласили делегатов из Восточной Сибири и с Дальнего Востока, то есть из тех регионов, где у компании «будет много важных и сложных проектов». Если же говорить обо всем составе делегации, то «замы» приехали со всей страны – от Петербурга до Петропавловска-Камчатского.

Первым их встретил Ямбург – поселок сплошных «понаехавших», где нет никого на ПМЖ. И те, кто работает на промыслах, и обслуживающий персонал – все вахтовики, включая священника местной церкви Святого апостола Иоанна Богослова. В Ямбурге неизгладимое впечатление на гостей произвел мерзлотник, пещера на берегу Обской губы, вырубленная в вечной мерзлоте в начале 1990-х для хранения рыбы (сейчас здесь рыбы нет – ее уже хранят в холодильниках), которая по своей экзотичности вполне может быть сравнима со знаменитой Кунгурской пещерой. Ледяные

кристаллы заботливо укутали стены пещеры белым покрывалом, сотканным из myriad снежинок. Мягкие и хрупкие, они слегка щекочут ладонь и тут же рассыпаются в руках.

Побывав на Харвутинской площади Ямбургского газоконденсатного месторождения и посетив установку комплексной подготовки газа №9, где они смогли воочию увидеть труд газовиков, члены делегации вылетели на стойбище оленеводов, где их уже встречало руководство «Газпром добыча Надым».

Оленья было, конечно, жалко. Грустными глазами он смотрел на людей, которые приехали на его погибель. Но еще теплая печень задушенного животного (их именно душат – обычно не позволяет ненцам проливать кровь на землю) оказалась на удивление вкусной. Кстати, за счет этого деликатеса при тотальном дефиците свежих овощей и фруктов коренные жители веками спасали себя от цинги. Некоторые из гостей рискнули попробовать экзотический продукт – пример подал представитель Якутии, видимо, уже привыкший к такой пище.

Впрочем, что там одно невинно убиенное парнокопытное по сравнению с теми масштабами оленьего душегубства, которые «замы» увидели в поселке Яр-Сале на заводе по переработке оленины. 22 тыс. голов север-

ного рогатого скота проходят ежегодно через убойный цех этого предприятия, превращаясь в колбасу и прочие виды мясной продукции. Правда, с добавлением свинины, поскольку в чистом виде оленина чересчур жестка.

По Яр-Сале «замов» возила дама – замглавы Ямальского района по социальным вопросам. Члены делегации, как и положено слугам народа, задали ей вопрос насчет «чумработниц» (именно так жен оленеводов записывают в их трудовых книжках), чьей нелегкой судьбой они прониклись после посещения стойбища. Это ведь не просто – в чуме ждать рассвета, здесь и тяжелая работа по дому, в котором нет никаких удобств, и оказание первой медпомощи, и выделка шкур, и многое другое. «Они столько трудятся, а получают всего 7 тысяч», – озабочились «замы». Экскурсовод объяснила, что, поскольку трудовое законодательство не предусматривает специального заработка для «чумработниц», местные власти платят им из своих средств.

Кроме мясокомбината, гостям показали районную больницу и школу-интернат. Социальные объекты произвели на гостей благоприятное впечатление своей обустроенностью. В этом, кстати, немалая заслуга ООО «Газпром добыча Надым», которое оказывает широкую благотворительную помощь Ямальскому району.

Но снова вертолет, и снова белое безмолвие под его винтами. Яр-Сале, как оазис в ледяной пустыне, тает на глазах. Последней точкой поездки стал Надым, и там уже подводили итоги. Так, Юрий Маланин, министр ценовой и тарифной политики Новгородской области, емко выразил свои впечатления от визита на Ямбургское месторождение: «Настоящая работа для настоящих мужчин». А потом добавил уже по своему профилю: «Теперь я буду по-другому относиться к тарифным решениям по газу».

Николай Хренков

# Стратегия-2030

## Единая техническая политика для газпромовской генерации

Активное участие «Газпрома» в электроэнергетике позволило компании в короткие сроки занять первое место по объему генерирующих мощностей в России и войти в десятку крупнейших производителей электроэнергии в мире. Рассматривая электроэнергетический бизнес как профильный для себя, придя в него всерьез и надолго, компания ведет разработку технической политики для генерирующих активов Группы, консолидированных под управлением ООО «Газпром энергохолдинг».

**Ц**ель технической политики – обеспечение надежной, безопасной и эффективной эксплуатации электростанций, а также повышение их конкурентоспособности на энергетическом рынке за счет оптимизации производственного и технологического потенциала. В основе ее идеологии лежит необходимость комплексного понимания процессов, происходящих в российской электроэнергетике (в экономическом, технологическом, правовом и прочих аспектах), и прогнозирование развития ситуации на годы вперед. На базе этой информации будут подготовлены требования к оценке технического состояния электростанций, предельного износа их оборудования, к организации ремонтов и технического обслуживания, обеспечению надежности и экономичности эксплуатируемого оборудования, выбору технических решений и мероприятий по модернизации, реконструкции, техническому перевооружению и реализации проектов нового строительства. Словом, создается алгоритм, по которому в ближайшие два десятилетия будет развиваться газпромовская генерация.

### АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ

На конкурсной основе был выбран подрядчик, который обеспечил разработку Концепции технической политики – Всероссийский теплотехнический институт (ОАО «ВТИ»). Интересно, что параллельно с этим «Газпром энергохолдинг» (ГЭХ) выполнял работу по анализу существующих систем организации и программ ремонта и технического перевооружения на некоторых типовых станциях.

Как поясняет первый заместитель генерального директора «Газпром энергохолдинга» Павел Шацкий, тем самым «работу по формулированию принципов технической



политики мы сравнивали с теми подходами, которые используются в настоящее время. В результате были изучены ключевые моменты обеспечения надежности и эффективности энергетики, связанные как с состоянием оборудования, так и с системами организации воздействия на него, принятия решений по планированию с учетом всех внешних и внутренних факторов (рынок, экология, системные требования и др.). Поставленные задачи актуальны не только для энергетики «Газпрома», но и касаются отрасли в целом. Они требуют консолидированных решений, создания новых отраслевых документов и нормативно-технической базы, в первую очередь – восстановления утраченных систем инженерингового сопровождения жизнеобеспечения энергетики. В концепции намечен путь к решению этих задач, что потребует от генерирующих компаний выполнения большого объема работ по обеспечению требований, изложенных в документе и обеспечивающих достижение поставленных целей».

Предложенная концепция была в целом одобрена на Научно-техническом совете «Газпром энергохолдинга». Следующим этапом станет разработка каждой из генерирующих компаний («Мосэнерго», ТТК-1, ОГК-2, ОГК-6) собственного положения о технической политике с учетом специфики ее фондов и необходимой детализации. Эта работа (включая рассмотрение и одобрение этих положений на советах директоров) должна завершиться до конца текущего года. С 2012 года все компании ГЭХа, как вместе, так и по отдельности, начнут жить по новым единым правилам.

Надо отметить, что в «Газпром энергохолдинге» уже формируются программы, которые начнут реализовываться в рамках технической политики. В частности, это касается ввода новых и вывода старых мощностей, в том числе и вне рамок договоров предоставления мощности (ДПМ).

Другой важный проект связан с тем, что Министерство энергетики РФ поддержало инициативу «Газпром энергохолдинга» по внедрению так называемых ДПМ по модернизации (см. журнал «Газпром», 2010, №1–2), которая предполагает формирование у генерирующих компаний стимулов для осуществления работ, связанных с повышением надежности энергетического оборудования. По словам Павла Шацкого, в третьем квартале текущего года ГЭХ направит в Минэнерго свои предложения по данному вопросу.

### СТАВКА НА ЭКОНОМИЧНОСТЬ

При этом практическую реализацию некоторых инициатив ГЭХ начинает, не дожидаясь окончательного решения Минэнерго.

Например, на Троицкой ГРЭС ОГК-2 запланирована модернизация энергоблока №8 номинальной мощностью 485 МВт, который был введен в эксплуатацию в 1974 году. В связи с износом оборудования в настоящее время блок несет нагрузку не более 350 МВт. Реализация полной программы модернизации энергоблока позволит продлить эксплуатационный ресурс, повысить надежность и эффективность работы и вновь обеспечить нагрузку в 500 МВт. Кроме того, ожидается снижение выбросов золы на 160 тыс. т в год и сокращение



ежегодных затрат на аварийно-восстановительные ремонты. Стоимость работ первого этапа составит 1,6 млрд рублей.

Параллельно ОГК-2 ведет разработку более глубокой программы модернизации Троицкой ГРЭС, требующей уже значительно больших затрат. Она может быть реализована при условии запуска эффективного механизма возврата вложенных инвестиций по аналогии с ДПМ. Схожие программы готовятся и в отношении других электростанций.

Для реализации этих и последующих мероприятий (вплоть до 2030 года) определены принципы принятия технических решений и выбора оборудования по каждой конкретной электростанции, основанные на максимально объективной оценке ситуации, точности прогнозов, четкости понимания задач и нацеленности на конечный результат.

Еще одним важным аспектом является разработка на основе технической политики нормативной базы по ремонтному обслуживанию и программам воздействия на энергетические установки. Конечная цель всех мероприятий – повышение эффективности работы газпромвской электроэнергетики в целом, ключевым критерием оценки которой является экономичность. Так, документ предполагает повышение к 2020 году среднего КПД угольных тепловых электростанций (ТЭС) до уровня не менее 38%, к 2030 году – не менее 41%. По газовым ТЭС запланированы следующие показатели: КПД не менее 50% к 2020 и 53% – к 2030 году. Также масштабы технического перевооружения ТЭС с учетом новых вводов должны обеспечивать снижение среднего эксплуатационного расхода топлива на отпуск электроэнергии с 335 г у.т. на 1 кВт/ч до 300 г к 2020 году и до 270 г – к 2030-му.

С этими задачами связан и другой важный критерий – повышение экологической эффективности газпромвских ТЭС. До 2030 года планируется сократить удельные выбросы золы в 4–5 раз, диоксида серы – примерно в два раза, оксидов азота – в полтора раза. Также ставится задача утилизации золошлаковых отходов, сокращения и в перспективе ликвидации золоотвалов на угольных электростанциях. Кроме того, предусмотрено существенное ограничение эмиссии парниковых газов.

Стоит отметить, что здесь техническая политика будет смыкаться с экологической, концепция которой также сейчас разрабатывается «Газпром энергохолдингом».

Николай Хренков



# Комбинированная перспектива

## Престижную премию получили авторы исследования по развитию теплофикации

ОАО «Газпром» является одним из учредителей и спонсоров престижной международной премии «Глобальная энергия», присуждаемой за выдающиеся достижения в области энергетики. Параллельно с вручением основной премии Некоммерческое партнерство по развитию международных исследований и проектов в области энергетики «Глобальная энергия» проводит Общероссийский конкурс молодежных исследовательских проектов в области энергетики «Энергия молодости». Среди победителей VII конкурса оказалась работа «Исследование перспектив развития теплофикации (когенерации) в России на долгосрочную перспективу».



**А**вторы этого исследования – Андрей Хоршев, начальник лаборатории моделирования и методов оптимизации развития электроэнергетики, Ирина Ерохина и Татьяна Панкрушина, сотрудники этой лаборатории, а также их научный консультант – Алла Макарова. Все они трудятся в Институте энергетических исследований Российской академии наук (ИНЭИ РАН).

Вопросы теплофикации имеют к «Газпрому» двойное отношение. Во-первых, «Газпром» – один из основных владельцев генерирующих активов в РФ. При этом большинство газпромовских электростанций работают в теплофикационном цикле (этот вид станций называется теплоэлектроцентраль – ТЭЦ), когда имеется возможность отобрать часть тепловой энергии пара после того, как он выработает



электрическую энергию, в целях дальнейшего использования для производственных нужд, отопления и горячего водоснабжения.

Во-вторых, «Газпром» – крупнейший поставщик топлива для отечественных тепловых электростанций, работающих на природном газе, которые обеспечивают выработку свыше 40% всей электроэнергии в стране. С учетом того что комбинированная генерация тепла и электроэнергии позволяет значительно увеличить эффективность использования топлива, вопросы дальнейшего развития когенерации в России являются для «Газпрома» весьма актуальными.

### ПЕРСПЕКТИВЫ ТЕПЛОФИКАЦИИ

О результатах получившего престижную премию исследования мы побеседовали с Андреем Хоршевым.

**– Андрей Александрович, если в двух словах: каковы перспективы теплофикации в России?**

– Наше исследование показывает, что теплофикация на базе использования ПГУ (парогазовых установок) и ГТУ (газотурбинных установок) имеет большие перспективы. Особенно в регионах, где замыкающими электростанциями (производящими наиболее дорогую электроэнергию среди всех электростанций, участвующих в покрытии потребности данного энергорайона) являются АЭС и особенно угольные КЭС.

Согласно нашим расчетам, оптимальная мощность ТЭЦ может существенно увеличиться к 2030 году по сравнению с текущим состоянием: при наиболее оптимистичном сценарии развития экономики страны, рассмотренном при корректировке Генеральной схемы размещения объектов электроэнергетики, – на 19 ГВт, а при базовом – на 13 ГВт, то есть на 23% и 15% соответственно. При этом больше всего мощность ТЭЦ может быть увеличена в Объединенной энергетической системе (ОЭС) Центра – на 6,8–4,6 ГВт в зависимости от сценария; ОЭС Урала – на 3,8–2,2 ГВт и ОЭС Северо-Запада – на 2,2–1,6 ГВт, на долю которых приходится примерно две трети суммарного прироста мощности ТЭЦ за период.

Если же говорить об энергоэффективности, то проведенное исследование показало, что создание благоприятных условий для развития теплофикации (прежде всего за счет снижения стоимости ТЭЦ) даст к 2030 году экономию примерно в 6 г у.т. на 1 кВт/ч за счет увеличения доли комбинированной выработки.

**– От каких факторов зависят перспективы теплофикации?**

– Ключевой фактор – это цена газа. Понятно, что в ближайшие годы она будет расти, но мы, как видите, рассматриваем более долгосрочную перспективу. Так, в исследовании мы использовали расчеты нашего института, исходя из которых базовая экспортная цена газа на западной границе будет к 2030 году составлять 237 долларов за 1 тыс. куб. м.

Другими важными факторами являются соотношение удельных капиталовложений в крупные системные электростанции – АЭС и КЭС на угле – и величины удельных капиталовложений в новые ТЭЦ, а также в замену оборудования действующих ТЭЦ. Еще один существенный фактор – величина платы за эмиссию парниковых газов, если, разумеется, она будет введена в РФ.

**– Последний из факторов – единственный, который поддается четкому регулированию со стороны государства. То есть он может быть целенаправленно использован для стимулирования теплофикации ввиду ее высокой энергоэффективности?**

– Фактически так, поскольку с ростом платы за выбросы парниковых газов основной прирост мощности ТЭЦ приходится на ПГУ-ТЭЦ и ГТУ-ТЭЦ, тогда как мощность паротурбинных электростанций на газе и угле начнет неуклонно снижаться. Но, безусловно, к применению этой платы надо подходить с большой осторожностью. Если, как говорится, переборщить, то можно существенно замедлить темпы развития экономики.

### ТЭЦ БОЛЬШИЕ И МАЛЫЕ

– Хочу добавить еще один важный момент: рост эффективности за счет увеличения доли комбинированной выработки будет во многом зависеть от правильного выбора мощности новых ТЭЦ для конкретного населенного пункта. В нашем исследовании мы используем показатель плотности населения в городах. Сразу скажу, что комбинированное энергоснабжение предпочтительно, грубо говоря, для любого населенного пункта, расположенного в Центральной России и с населением свыше 100 тыс. человек. Но при плотности менее 5 тыс. чел./кв. км наиболее эффективны ГТУ-6, а более 10 тыс. чел./кв. км – ПГУ-70. Что касается крупных ТЭЦ (на базе ПГУ-450), то их предпочтительность очевидна лишь при высокой плотности населения в городах-миллионниках. Если этот показатель свыше 10 тыс. чел./кв. км, то именно крупные ТЭЦ имеют наибольшие экономические преимущества не только перед отдельной, но и перед комбинированной схемой энергоснабжения на базе мелких и средних ТЭЦ.

Поэтому одним из главных результатов исследования является вывод о высокой эффективности использования именно не крупных ТЭЦ на газе (на базе ГТУ и ПГУ) в большинстве регионов страны даже при самых неблагоприятных для теплофикации условиях.

**– В связи с этим – нужно ли разрабатывать специальную программу (включающую ряд стимулов для собственников генерирующих компаний) по строительству таких электростанций в российских городах?**

– Безусловно, поскольку кроме преимуществ от самой теплофикации это стало бы стимулом для развития отечественного энергомашиностроения. Получение серийного заказа позволило бы заводам, с одной стороны, снизить цены на свои изделия, а с другой – дало бы толчок к разработке более совершенного оборудования. Сейчас, кстати, Минэнерго разрабатывает программу модернизации электроэнергетики – возможно, в нее было бы уместно включить и эти предложения.

Но необходимы и другие меры – например, возвращение к советской практике подготовки схем энергоснабжения городов, ведь уже 20 лет этим практически никто не занимается. При разработке же генеральных планов городов теплоснабжению отводится несколько строчек без какого-либо детального технико-экономического обоснования. Иными словами, для развития теплофикации необходим комплексный подход.

Николай Хренков

# Звёздная команда

В сербском футболе  
«Газпром» выбирает  
героев



## Осколок

Сжимание Югославии до границ Сербии в течение минувших десятилетий можно представить как ряд ассоциаций. Социалистический рай с западным душком в 1970–1980-х, качественная одежда и кабаре (к которым влекло советских туристов), гражданская война в 1990-х, натовская бомбардировка Белграда в 1999-м (конец югославской империи). Ну и, конечно, Югославия/Сербия – это один из самых ярких футболов на планете и собственный автомобильный бренд Zastava.

А ещё фильмы Эмира Кустурицы и ракия, которую, как иногда может показаться после их просмотра, употребляют тут чуть ли не регулярно по три раза в день. На самом деле встретить на улице Белграда подвыпившего человека куда сложнее, чем в картине Кустурицы. Гораздо вероятнее встреча с футбольными граффити, которыми разрисован «белый город», или со следами последней бомбежки. Хотя ракия в столице Сербии продается не только в кафанах на местном Монмартре (ул. Скадарска), но и прямо в киосках.





## ЖИВОПИСНЫЕ РУИНЫ

Последняя бомбардировка, организованная генеральным секретарем НАТО Хавьером Соланой, случилась чуть более 10 лет назад. Два здания в центре Белграда на улице Князя Милоша – Минобороны Югославии и Генштаба ЮНА – до сих пор в руинах. И не только они. По словам местных жителей, здания разрушаются и существует реальная опасность того, что какие-то их части могут упасть на тротуар. Однако на демонтаж вроде бы нет средств.

Приехал я к этому своеобразному мемориалу, кстати, от другого – Йосипу Броз Тито. Главный творец «золотого века» Югославии, один из лидеров Движения неприсоединения, любивший вспомнить о своей деятельности в тылу врага, естественно, был поклонником ФК «Партизан». Нынешний грозный соперник «Црвены звезды» (черно-белые опережают сегодня красно-белых во внутреннем чемпионате) и теперь не оставлен государством: его поддерживает крупнейшая государственная энергетическая компания Elektroprivreda Srbije (EPS).

Подвозил меня из района Дединье, где находилась резиденция Тито, а теперь его же мемориал, парень, неизвестно за кого болеющий и от платы за проезд великодушно отказавшийся. Ни слова по-русски, несмотря на всю любовь к России, этот серб не знал. Поскольку иной альтернативы пообщаться не было, пришлось включить свой «разговорный» английский. «Javier Solana is the enemy for all Slavs», – как бы в благодарность за то, что он меня подвез, сказал я, выходя из машины рядом с живописными руинами. Разумеется, если уж Хавьер Солана и не враг всех славян, то всех сербов точно.

В документальном фильме Эмира Кустурицы «Марадона», когда режиссер показывает аргентинцу из их машины результаты натовской бомбежки, Диего Армандо только понимающе кивает. Латиноамериканцу

этот испанский социалист тоже явно не по душе. Кстати, оба приезжают в Белграде и на домашний стадион «Красной звезды», который здесь принято называть «Мараканой» (как самую вместительную футбольную арену мира в Рио-де-Жанейро). В ясный солнечный день перед камерой Марадона воспроизводит один из лучших голов в своей карьере в матче за «Барселону» в 1982 году. И забил он тогда, само собой, именно команде «Црвена звезда», которая проиграла со счетом 2:4.

## ДЕРБИ

Великое множество образцов современной городской «наскальной живописи» в Белграде информируют прохожих о том, что «Делие» и «Гробари» взаимно ненавидят друг друга. В переводе с сербского фанатские группировки называются соответственно – «Герои» (болелы «Црвены звезды») и «Могильщики» (фаны «Партизана»; говорят, что их так прозвали за черно-белые цвета клуба). В свое время FIFA обнародовала данные, согласно которым на матчах двух белградских клубов драки происходят чаще всего в мире. Еще в 1966 году Европа была в шоке, когда в финале Кубка европейских чемпионов фанаты «Партизана», потерпевшего поражение от «Реала», основательно погромили улицы Брюсселя. А ведь Белграду чуть ли не со времени, когда к власти пришел Тито и появились два клуба, пришлось регулярно выдерживать нечто подобное. Оба стадиона соседствуют в белградском районе Аутокоманда (кстати, соседний с Дединье, где располагалась резиденция Тито), на улицах которого многократно происходили массовые побоища. Да что там, не раз и не два болелы «махались» прямо на футбольном поле во время матча, доставалось от них и футболистам, и тренерам.

Кровавые разборки между двумя белградскими «фирмами» ушли в прошлое. К счастью, уже несколько лет обходится без серьезных жертв.

Сегодня «воюют» большими красочными баннерами и дымовыми шашками. По итогам 2010 года обе «фирмы» вошли в Топ-5 главной фанатской международной организации Combat. Лучшие определялись по активности посещения домашних матчей, качеству хореографии (комплекс аудиовизуальных способов поддержки команды в «итальянском» стиле), исполнению фанатских песен и гимнов, количеству «выездов»...

Кстати, оба лагеря футбольных фанатов чаще болеют и за другие «ипостаси» своих любимых клубов. И тут есть некоторый парадокс. «Газпром нефть» – генеральный спонсор ФК «Црвена звезда», а NIS Gazprom нефть спонсирует баскетбольный «Партизан» и, получается, поддерживает вражескую «фирму». Хотя если абстрагироваться от фанатов, то, конечно, «Газпром» прежде всего поддерживает сербский спорт. А ситуация, до того как российский газовый гигант взял на буксир «Црвену звезду», у белградского клуба была очень сложная: говорят, клуб и за офисные телефоны не мог иной раз заплатить. Сегодня в команде и на стадионе ощущается позитивная атмосфера. Подписание пятилетнего спонсорского соглашения между «Газпром» и «Црвены звездой» вдохнуло в белградский клуб новую жизнь.

Президент «Црвены звезды» Владан Лукич и главный тренер клуба Роберт Просинечки уверены в том, что «Звезда» в ближайшем будущем поднимется на тот уровень, которого достойна. У клуба славная история (в великолепном музее «Красной звезды» масса замечательных экспонатов), а сегодня еще и есть ощущение, что впереди у него новые громкие победы.

Выхожу на одну из трибун. Слева северные сектора, на которых всегда сидят «Герои», справа – «партизанские», а прямо по курсу – новые белые и голубые кресла составляют огромную надпись GAZPROM.

Владислав Корнейчук

# Удачливый футболист

На вопросы журнала  
отвечает главный тренер  
ФК «Црвена звезда»  
Роберт Просинечки

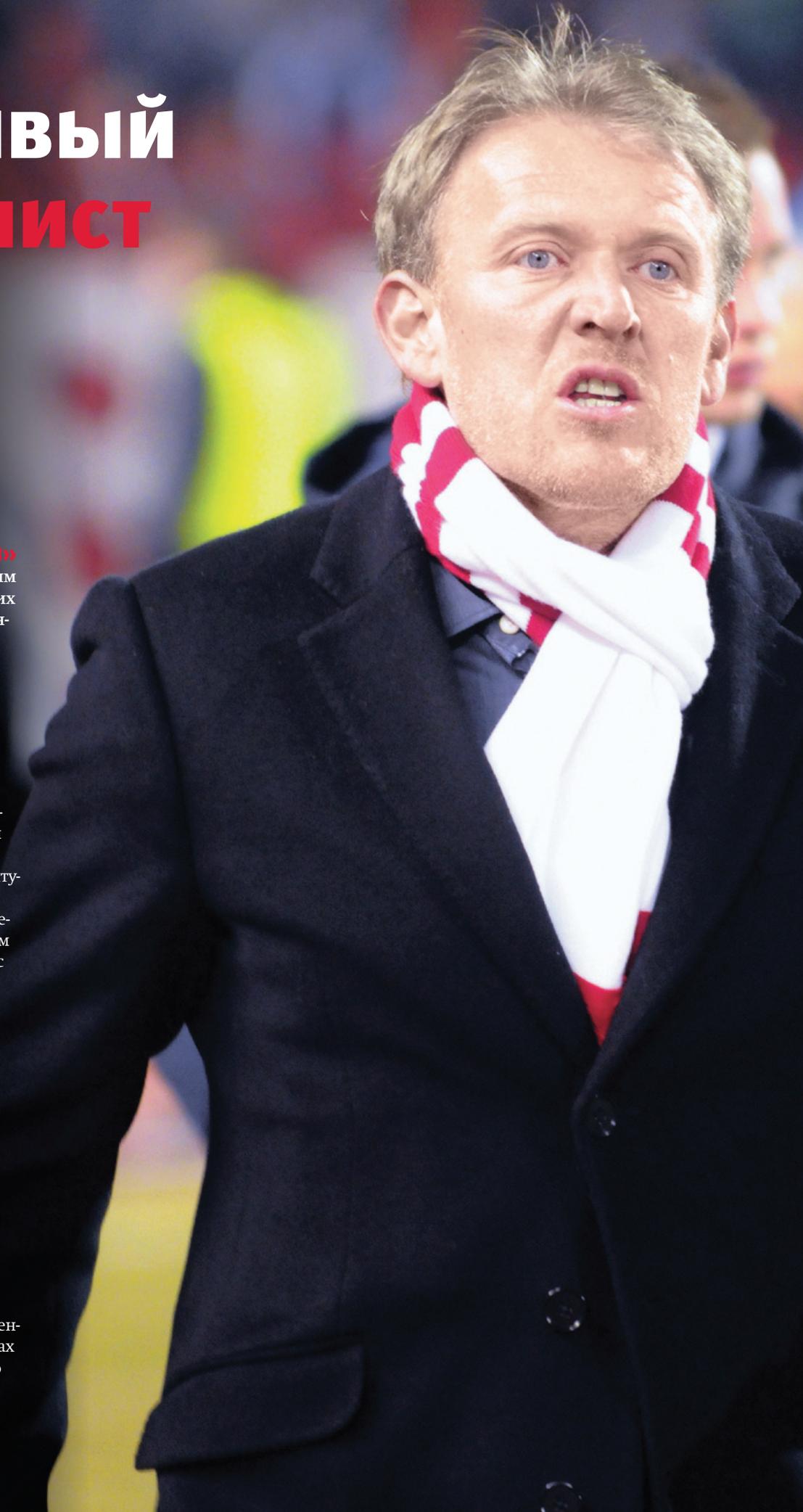
## **Будущее «Красной звезды»**

– Роберт, вы недавно стали главным тренером «Црвены звезды». О каких перспективах команды во внутреннем чемпионате Сербии сегодня, на ваш взгляд, можно говорить?

– У нас отставание от лидера в пять очков. Задача – играть, выигрывать, сократить разницу. Последние три года наш главный соперник «Партизан» выигрывал чемпионаты Сербии. Сегодня это хорошо сыгранная команда, являющаяся для нас серьезным противником. Однако несмотря на очевидное преимущество «Партизана», будем стремиться изменить ситуацию. Говорить о том, получится ли это у нас, пока трудно. Мы будем стремиться выиграть Кубок Сербии в этом году: постараемся использовать шанс завоевать хотя бы один из двух главных трофеев сербского футбола.

– Какие-то реформы в команде вы уже провели и собираетесь осуществить в будущем?

– Мы уже сделали многие вещи в команде, но здесь ничего нельзя добиться за один день. Стремимся поменять ту игру, которую «Црвена звезда» демонстрировала раньше. Хотим больше играть в пас, владеть инициативой на поле и именно за счет этого побеждать. Приоритетом для нас является также установление более жесткой дисциплины в команде и улучшение физической формы игроков. У нас отличный потенциал. Наши победы в первых встречах в ходе чемпионата говорят о том, что





мы на правильном пути. Игроки постепенно набирают ту форму, которая представляется мне оптимальной.

### **ВОЗВРАЩЕНИЕ В ЮГОСЛАВИЮ**

– Расскажите, пожалуйста, в какой семье вы родились, кто были ваши родители, почему они переехали из ФРГ, где вы родились, в Загреб?

– Я очень долго, почти 10 лет, вместе с родителями жил в Западной Германии. Отучился три класса там. Те, кто в ту пору уезжали из Югославии на заработки, делали это с тем, чтобы, вернувшись, суметь позволить себе на родине больше. Причиной переезда моих родителей была ностальгия, так я бы сказал сейчас. Как бы там ни было, у меня права голоса в ту пору не было. Когда мы вернулись в Загреб, я серьезно занялся футболом. Сначала, конечно, была детская команда.

Прошел все ступени селекции.

– Родители имели отношение к спорту, футболу?

– Нет. Отец в молодости мечтал стать футболистом, но жизненная ситуация была такой, что он себе этого позволить не мог, был вынужден работать и, видимо, свои нереализованные стремления перенес на меня. Во многом именно благодаря его усилиям я стал профессиональным футболистом высокого уровня.

– Как вышло, что в 1987 году вы ушли из загребского «Динамо» и оказались в Белграде в «Црвене звезде»?

– Тогдашний тренер загребского «Динамо» не считал меня талантливым игроком. И просто не дал мне шанса показать то, что я могу делать на поле. Однако мой покойный отец был уверен в том, что у меня есть потенциал, а потому мы приехали сюда, в Белград, и я пришел в «Црвену звезду», чтобы показать себя. И остался здесь. Я, 18-летний парень, приехал в 1987 году из Загреба в Белград, и мне улыбнулась удача! Конечно, я прилагал к этому максимум усилий, да и талант сыграл свою роль. Но мне, конечно, еще и просто-напросто повезло, что в «Црвене звезде»



дали шанс, в отличие от загребского «Динамо»! И в итоге получилось так, что именно здесь я сыграл четыре лучших сезона в своей жизни. Да еще за эти четыре сезона «Црвена звезда» показала отличный результат: мы выиграли Лигу чемпионов, трижды побеждали в чемпионате Югославии. Тот период, с 18 до 22 лет, пока я играл в «Црвене звезде», вообще один из лучших в моей жизни и в профессиональной карьере. Достаточно заметить, что успехи, которых я добился, играя за «Црвену звезду», стали для меня стартовой позицией, с которой я ушел в мадридский «Реал».

К слову, у меня как у тренера есть небольшое преимущество: как бывший игрок «Црвены звезды», я хорошо знаю структуру клуба и ситуацию в команде.

### **РОССИЙСКО-СЕРБСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

– Роберт, не секрет, что в Сербии симпатизируют России, русским. С чем это, на ваш взгляд, связано?

– Я надеюсь, что это взаимно! Считаю, ничего странного в этом нет. Россия – одна из самых великих и богатых стран. Я лично к ней отношусь с огромным уважением. Народы, живущие



на Балканах, с Россией связывают традиционно добрые отношения. К тому же у нас общие славянские корни.

– Интересен ли вам российский футбольный чемпионат, следите за турнирной ситуацией, смотрите какие-то игры?

– Безусловно, мы наблюдаем за тем, как развиваются события в российской футбольной лиге, знаем клубы, знаем игроков. Сейчас это стало технически возможно благодаря спутниковому телевидению. Когда только из газет узнавали, было сложнее. Дополнительным стимулом тут является то, что в России играет много футболистов из стран бывшей Югославии. Не стоит забывать и того, что ЦСКА и «Зенит» – обладатели Кубка УЕФА, а когда какие-то клубы показывают успехи в еврокубках, за ними все неизменно начинают следить.

– Нет ли желания потренировать какой-нибудь российский футбольный клуб?

– Если говорить о перспективе моей тренерской работы в российской лиге, то почему бы нет. В России есть хорошие клубы, там работают несколько тренеров с мировыми именами.

– Что скажете о последних приобретениях в российском клубном футболе вроде Роберто Карлоса, который теперь играет в «Анжи» (Махачкала), и Рууда Гуллита, который стал тренировать «Терек» (Грозный)?

– Это лишнее доказательство, что российская лига представляет собой очень серьезное явление в мировом футболе. Еще не надо забывать, что в России пройдет ЧМ-2018.

– Вроде бы было достигнуто соглашение по поводу проведения ежегодного турнира с участием трех

команд – «Зенита», «Шальке 04» и «Црвены звезды»...

– Замечательная идея, считаю. Спонсор всех трех команд – великая компания, у которой прекрасная репутация во всем мире. Для нас участие в подобном турнире значило бы очень много. Вообще говоря, спонсорство «Газпрома» – для нас большой стимул добиваться хороших результатов.

– Как вы оцениваете приход Лучано Спаллетти в «Зенит»?

– Это тренер с мировым именем. Уверен, что его появление приведет клуб к новым победам. Не сомневаюсь, что Спаллетти привнес в игру петербургской команды какие-то свои идеи и технологии. Главное, о чем сегодня можно говорить, – «Зенит» стал узнаваемым в Европе брендом.

– Что представляет собой в данный момент дружба фанатов «Црвены звезды» и московского «Спартака»? Не собираются ли болельщики белградского клуба подружиться с болельщиками «Зенита»?

– Союзу болельщиков «Црвены звезды» и «Спартака» уже порядка 10–15 лет. Треугольник ЦЗ, греческий «Олимпиакос» и «Спартак» – это такое своеобразное православное братство. Но и болельщиков «Зенита» фанаты «Црвены звезды» воспринимают как своих по духу, а потому отношения между ними корректные. Когда «Црвена звезда» и «Зенит» играли в 2004 году в Кубке УЕФА, не было никаких инцидентов между фанатами обеих команд: болельщики просто подерживали свои клубы. Одним из первых шагов сотрудничества между белградским и петербургским клубами стало проведение 23 марта текущего года в Белграде, на нашем домашнем стадионе, товарищеского матча

между молодежными командами «Црвены звезды» и «Зенита» в честь приезда в Сербию премьер-министра Владимира Путина.

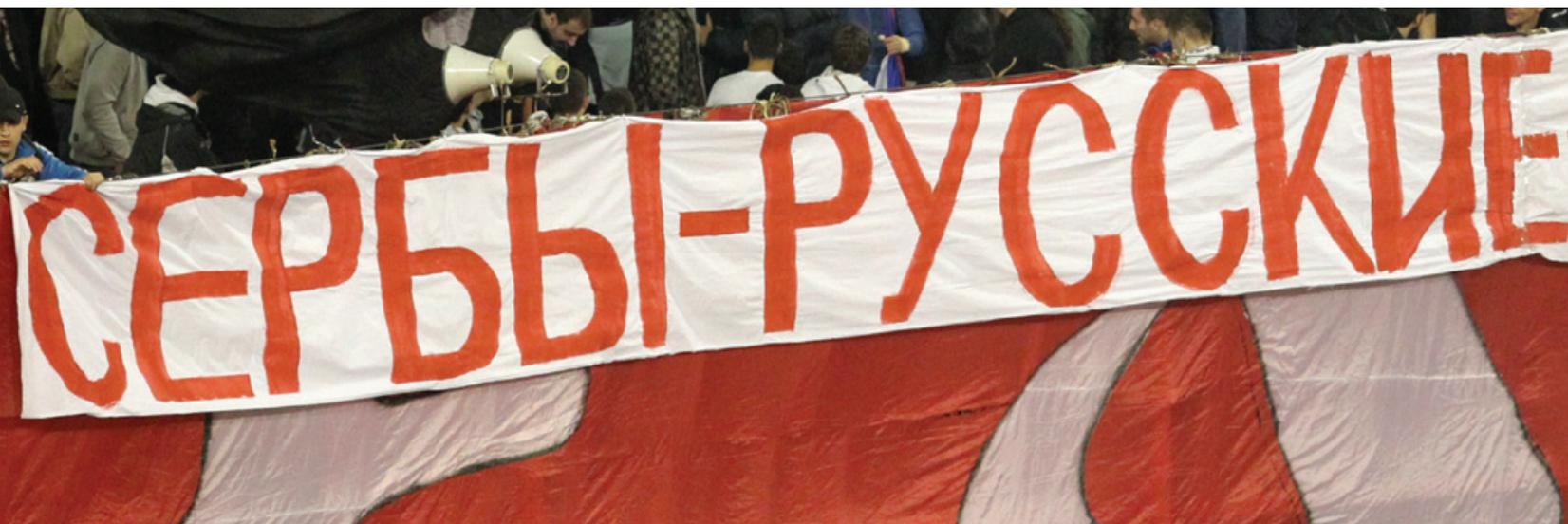
– Что, на ваш взгляд, дает спонсорский договор между «Црвены звездой» и «Газпром нефтью» белградскому футбольному клубу? Как отнеслись люди в Сербии к новости о том, что генеральным спонсором ЦЗ в течение минимум пяти лет будет российская компания?

– Для сербов этот спонсорский договор имеет огромное значение. Во-первых, это самое крупное в истории сербского спорта соглашение, при котором компания дает клубу значительную сумму. Во-вторых, когда в Белграде появилась информация о таком договоре, люди отказывались верить. В сербском сознании «Газпром» воспринимается как крупнейшая корпорация в мире. С ней не могут сравниться BP, Marlboro, McDonalds... Когда стало ясно, что это правда, все страшно удивились: как же это нынешнему руководству «Црвены звезды» удалось договориться! Болельщики других клубов обычно склонны искать недостатки во всем сделанном их противниками. Но в ситуации со спонсорским договором между «Газпромом» и «Црвены звездой» даже те, кто ее не очень любит (прежде всего речь, конечно, о фанатах «Партизана»), не смогли найти ни малейшего изъяна, а вынуждены были просто промолчать.

### Война фанатов

– Соперничество «Црвены звезды» и «Партизана», можно сказать, историческое. Какие сегодня отношения между двумя фанатскими формированиями?

– Десятилетия «Делие» и «Гробари» друг друга ненавидят, поэтому нельзя



сказать, что сегодня ситуация хорошая. Однако после того как целый ряд лидеров фанатов «Црвены звезды» и «Партизана» были осуждены на длительные сроки заключения, в отношениях между двумя группировками установилось относительное затишье. Заключен своеобразный пакт о ненападении. Фанаты мирно болеют на противоположных трибунах стадиона, обходится без уличных драк.

**– А как люди, живущие в одном городе, в котором есть два ярких и постоянно соперничающих друг с другом футбольных клуба (причем их стадионы находятся совсем рядом), выбирают, за кого им болеть?**

– Обычно это либо традиционные семейные предпочтения, либо люди еще в детском возрасте сами выбирают, за кого они. Сходил впервые в восемь, предположим, лет на «Црвену звезду» и на «Партизан», посмотрел игру, саппорт... Какая команда самому больше понравилась, за ту и стал болеть.

**– С чем связаны нынешние успехи «Партизана» во внутреннем чемпионате?**

– Первое. За четыре года в «Црвене звезде» четырежды менялся менеджмент. Это привело к ослаблению клуба как в спортивном, так и в финансовом и организационном плане. Долго не удавалось найти команду менеджеров, которая бы могла вести клуб к цели, и произошла разбалансировка системы. Второе. «Партизан» гораздо существеннее поддерживается государством, чем «Црвена звезда». Причина – высшее руководство страны в основном болеет за черно-белых. Генеральный спонсор «Партизана» – Elektroprivreda Srbije (EPS). Это монополист в производстве и дистри-

буции электроэнергии в Сербии, который ни в какой рекламе не нуждается, но тем не менее он заплатил за свою рекламу «Партизану» миллион евро. На самом деле это называется по-другому – прямая помощь государства.

## ПОЛИТИКА И СПОРТ

**– Какую роль сыграл распад СФРЮ в судьбе югославского футбола?**

– «Црвена звезда» очень много потеряла из-за этих событий. Команда, выигравшая Лигу чемпионов в 1991 году, имела отличный состав, могла и в последующие годы показывать впечатляющие результаты, но из-за гражданской войны вынужденно деградировала. Если бы распад СФРЮ происходил мирно, сильно не пострадала бы наша экономика, не было бы международных санкций! А так клубам запретили выступать в еврокубках (в 1992-м сборной Югославии не дали играть на чемпионате Европы). Распад СФРЮ плохо сказался не только на «Црвене звезде» и югославском футболе, но и на других видах спорта в нашей стране.

**– Роберт, чем для вас сегодня является «Црвена звезда»?**

– Это самый известный клуб на Балканах. Только он и «Стяуа» (Бухарест) являются клубами из Восточной Европы, которые выигрывали Лигу чемпионов. В любом случае о «Црвене звезде» можно говорить как о клубе, у которого множество фанатов и большое количество завоеванных трофеев. Для меня лично работа здесь – серьезный вызов. Моя задача – сделать так, чтобы «Звезда» стала номером один в Сербии, я хочу вернуть «Црвене звезде» былую славу.

Беседу вел Владислав Корнейчук



# Русский медведь



На вопросы журнала отвечает известный борец и актер Олег Тактаров

– Олег, в фильме «Монтана» ваш персонаж – благородный бандит: другу в детстве помог сбежать, когда их поймали на чужой даче (сам попался), женщину во время обстрела (впрочем во время ограбления, учиненного его бандой) закрыл собой, американке спас сына и стиральную машину купил. Насколько сложно вам было играть этого почти сказочного героя?

– Я знал двух людей, с которых для этого образа процентов по 30 взял, остальное дофантазировал.

## ПРАВДА ХАРАКТЕРОВ

– Кстати, в родном Сарове, когда родственники пошли смотреть картину, отец в какой-то момент отсел от всех, сидел в стороне от других и плакал. Потому что, когда он вышел из заключения, у него такая же история как раз была: он взял женщину с ребенком. Люди, которые, недолго думая, тратят все имеющиеся деньги, тоже не редкость. Особенно это было характерно для 1990-х. Не раз встречался тогда с теми, кто легко расставался с деньгами.

– В вашей книге воспоминаний «Победа не любой ценой» о вашем отце совсем немного написано. Что он за человек был?

– Если бы он был религиозен и выбирал для себя духовное направление, наверное, избрал даосизм или буддизм. Это был человек, который чаще молчал, но если что-то говорил, то в его короткой фразе могла заключаться мудрость тысячелетий. По природе – наблюдатель и по большому счету очень справедливый человек. Одну вещь я не сделал для него. Отец был голубятник и хотел, чтобы я ему голубей от Майка Тайсона привез. Я легко мог бы это сделать, но перевезти такой груз из США к нам оказалось очень сложно. Дети во дворе называли отца доктором животных. Ему всегда приносили подбитых голубей, собак, кошек...

– У «Монтаны» был прокат за рубежом?

– Режиссер картины Александр Атанесян, по-моему, даже не пытался продать ее за рубеж. Но, как ни странно, «Монтану»... покупают. Легально или нелегально – не знаю. Мне люди говорили, что они ее в Америке видели в прокате. Вообще говоря, я думаю, что у многих моих картин будет второе рождение. Когда перерастаешь в другое качество, всё, имеющее к тебе отношение, начинает восприниматься окружающими совсем иначе.

– Картина прибыли не принесла?

– Из-за чего, кстати, я с прокатчиками не общаюсь? Точнее, они со мной. В одном интервью я повторил слова Атанесяна о том, что прокатчики частенько занижают прибыль, а стоимость производства, наоборот, завышается. Если фильм, та же «Монтана», снимается на видео, то это минимальное обслуживание. Нет никаких особенных трюков. Затраты по минимуму. По моим прикидкам, стоимость «Монтаны» в реальности меньше миллиона долларов.

– По выуженным в Интернете данным, бюджет картины – 3 млн долларов, заработала же она 2,8 млн. Проект оказался убыточным.

– Официально «Монтана» собрала 4 млн долларов в России. С учетом той информации, которая до меня доходила, картина могла на самом деле собрать от 6 до 8 млн. Плюс на DVD она очень хорошо продавалась. Значит, общие сборы под 10 млн долларов по идее должны были бы быть. Для картины, которая стоит меньше миллиона, очень хорошо!

– А у «Хищников», в которых вы сыграли положительного русского, какая прокатная судьба?

– Знаю, что в мире картина собрала в три раза больше, чем в Америке, где сборы были 70 млн долларов. Бюджет же у этой картины был 40 млн долларов. Но вложенные деньги отбились раньше, чем фильм вышел: была предварительная продажа еще до того, как он был готов.

– Какими видятся Россия, российское кино из Голливуда? Хотя в какой-то степени наш кинематограф, наши режиссеры, операторы, сценаристы, актеры, художники, постановщики трюков, специалисты по компьютерным эффектам вызывают там интерес?

– Чаще всего, если чье-то кино собралось в прокате больше всех, голливудская студия может пригласить режиссера сделать проект в Америке.

## РУССКАЯ КАЛИФОРНИЯ

– Так произошло с Бекмамбетовым, с Сергеем Бодровым после «Монгола». Актеры там, как правило, не нужны. Тамашные продюсеры и режиссеры стараются впахнуть в проект своих. Если в фильме нужен русский, то в России могут быть проведены пробы. Но чтоб конкретно кого-то нашего позвать на проект... Не знаю. Если российский фильм хотя бы номинирован на «Оскар», то актеры, в нем снимавшиеся, могут быть использованы. Один раз. В Голливуде падки на «открытия». Во многом именно из-за такой ситуации в Голливуде я в 2005-м году уехал из Америки совсем. Мне опостытели те, в общем-то, дурацкие

проекты, в которых мне предлагали участвовать.

Я видел в Америке очереди за билетами в кинотеатрах на фильм Рогожкина «Кукушка». Но в тот год на «Оскар» был послан «Дом дураков», с которого, не досмотрев, люди попросту сбежали. Многие тогда удивлялись: почему не «Кукушку» выдвинули?

Так вот, в 2005-м я поехал искать в Россию так называемую кукушку, фильм с маленьким бюджетом и интересным оригинальным сценарием, который можно было бы в Америке с успехом показать.

– Что скажете о деятельности Александра Невского? Кто из российских актеров сегодня, на ваш взгляд, действительно, известен в Голливуде?

– Сашка парень позитивный, добрый. У него свое какое-то видение. Что касается пиара, то это мой учитель. В переносном, конечно, смысле.

## PR-ТЕХНОЛОГИИ

– Однажды я катался на лыжах в Швейцарии, и какой-то бестолковый казахский чиновник произнес решающую для меня в то время фразу: дескать, мы за вами с Невским следили, болеем. Я говорю: «Секундочку, а где он выступал?» Казах отвечает: «Не знаю, но... везде пишут. А еще все ваши с ним кинофильмы смотрим». Я ему: «А где он последний раз снялся?!» Казах мне: «Не знаю, но везде пишут!» Мне стало интересно. Вообще говоря, с тем, что любой пиар полезен, я не согласен. Майкла Джексона он убил. «Любой» пиар принес немало вреда Филиппу Киркорову. Но в меру он, конечно, нужен.

У нас часто люди пиарятся без всякого смысла. При всей моей любви к Саше Невскому я не понимаю, зачем ему пиар и реклама, ведь он же никакого продукта не делает и не продает.

В режиме активного пиара я как-то пожил три месяца, но отошел от этого, когда стали про меня придумывать истории, чтобы только я лишний раз где-то мелькнул. Ну и слава богу, к тому времени я начал активно

сниматься. Теперь если появляюсь в прессе, то в связи с выходом новых проектов. Сам никогда ни на кого не выхожу.

– Ваша книга «Победа не любой ценой» – это литобработка ваших воспоминаний или вы сами писали текст?

– Собираясь писать книгу, я подумал, что если воспоминания появятся на бумаге, то потом они могут быть переделаны в сценарии. И работал над книгой, как над будущим возможным материалом для них. Например, одна из возможных будущих киноисторий в этих воспоминаниях – что-то в духе фильма Серджо Леоне «Однажды в Америке» («Однажды в Нижнем Новгороде»). Другая – картина а-ля «Львиное сердце» с Ван Даммом (человек приезжает в новую страну, участвует в гладиаторских боях). В последнем переиздании, кстати, остались какие-то вещи, про мой «гарем», например, которые были написаны только потому, что первый мой издатель – Оксана Робски – этого захотела.

Главу о моих приключениях в Намибии писал сам полностью. А вообще получилось так. Первые две трети книги я наговаривал недели три-четыре. Когда мне дали текст, я ужаснулся. Полтора года ушло на то, чтобы всё это привести к нормальному виду. Сейчас пишу вторую книжку уже сам. – В фильме «Generation “П”», который вышел недавно на экраны, вы играете бандита Вовчика. Этот персонаж просит главного героя написать ему на пяти страницах русскую идею, чтоб он мог «любого импортного бизнесмена или певицу по ней развести». Вы эту среду хорошо знаете. В 1990-х встречали бандитов, которые думали о русской идее? – Если бы не встречал, то, наверное, мой Вовчик бы не получился.

### Лихие 1990-е

– Был у меня такой приятель – Андрюша Бизонов. Я его называл Бизоном. Человек он был отсидевший, но думающий. Когда-то мы вместе слу-



• **Мои богатые друзья про Индию говорят: фу, грязь! А я ездил там на мотороллере, жил не в пятизвездочных отелях, а за пять долларов. Здорово провел время и узнал страну изнутри**

жили в спортроте. Вовчик – это вот Бизон и есть. Все эти «русские идеи», поиск смысла обогащения... Как будто Пелевин подслушал наши разговоры с Бизоном.

– Вы, судя по вашей книге, в начале 1990-х годов были одним из королей нижегородского водочного рынка, на котором зарабатывали сотни тысяч долларов в месяц. Откуда у вас коммерческая жилка, вы же изначально спортсмен?

– Я очень не люблю, когда люди ставят штампы. Почему я для себя решил, что мне надо сниматься в Америке? С 22 до 27 лет я был чисто бизнесмен. Потом полтора года, до 29-ти, выступал на чемпионатах UFC, не на боях без правил, хочу отметить, ненавижу это словосочетание. После этого я четыре года, не посещая никаких проб, занимался в лучшей американской театральной академии. Учился вместе с Джеймсом Франко, который вел последний «Оскар» вместе с Энн Хэтэуэй. Мы с ним поступили

в один год. И вот его никто ничем не попрекает. А я только и слышу: «Ты же спортсмен! Ты же чемпион!» Только потому, что я добился в спорте большого успеха, мне люди не могут этого простить.

– Я к тому, что не каждый человек способен заниматься такой крупной коммерцией, какую вы описали в своей книге!

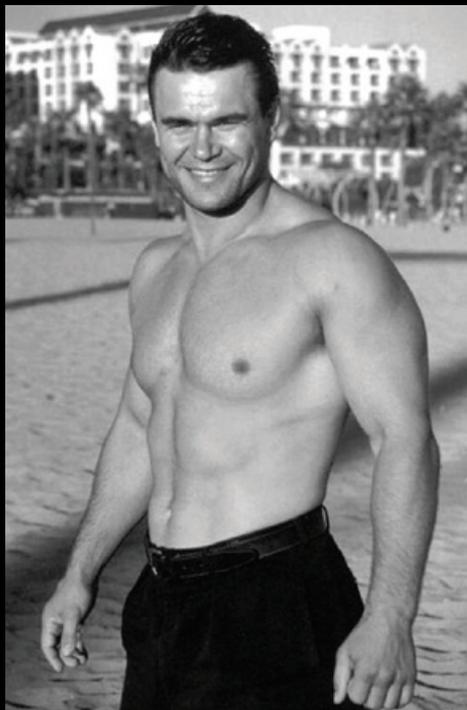
– Спортсмены гораздо амбициознее других людей. И это, на мой взгляд, единственная разница в данном случае между спортсменами и неспортсменами.

– Итак, вы в 27 лет уехали в Америку. Почему?

– Было ощущение, что жизнь закончилась. Было видно, что впереди. Расширение бизнеса, получение всё больших прибылей.

– Как и многие в такой ситуации, подучились и постепенно стали бы крупным бизнесменом...

– И прожил бы, на мой взгляд, скучную жизнь. Мои богатые друзья про



Кадр из фильма «Жищники»

Индию говорят: фу, грязь! А я ездил там на мотороллере, жил не в пятизвездочных отелях, а за пять долларов. Здорово провел время и узнал страну изнутри. У меня другое отношение к жизни, комфорту. Кстати, многие из России в Америку приезжали и на ворованные нефтяные или банковские деньги покупали роскошные дома. Жили потом так: языка не знали и не учили, окружали себя такими же, как они сами, людьми, с американцами почти не общались, не работали, только тратили привезенные из России деньги. Ну, и через два-три года, поиздержавшись, возвращались на родину за новыми «заработками». А я в Америке заново родился! Я выучил язык, познакомился с местными обычаями, менталитетом. А если бы у меня остался в России бизнес, уехать надолго не смог бы. Тогда же у нас, если человек оставил свое предприятие на неделю-другую без собственного присмотра, пиши пропало. Это сейчас можно акции купить...

– Почему именно спортсмены становились бандитами? Причем началось это еще в СССР и даже до перестройки.

– У нас было две секции – самбо и бокса, и, соответственно, два тренера. Мой – Михайлов Виталий Карлович. Среди самбистов ни одного бандита не выросло. Все состояв-

шиеся люди, ни одного уголовника. Так воспитывал человек. Некоторые из нашей секции стали людьми с большой буквы. А у боксеров все до одного потом пошли в бандиты. Их тренер (его уже нет в живых) позволял себе пить. На тренировках проводил работу со спортсменами, как схитрит, чтобы вернуться от удара, – но вот работы по становлению личности не проводил. Мы же постоянно что-то читали, рассказывали, писали доклады, стихи учили наизусть. Иногда играли с боксерами в футбол, и наше с ними кардинальное различие чувствовалось во всем. Ощущалась их приземленность и недальность. Помню первый свой бизнес. Мы возили из Сарова в Москву мебель. Я начал эту предпринимательскую деятельность тогда с одним боксером (сейчас он сидит в тюрьме – попал под влияние одного неспортсмена). Заработали денег, надо думать, куда их вкладывать! Уже и тогда этот парень не думал о том, как ему прогрессировать. Мы с ним разбежались.

– Далеко не всякий человек имеет актерские задатки. Кто вселил в вас веру, что вы можете стать профессиональным актером? Почему вы все-таки решились рвануть в Голливуд?

– Моими кумирами были Ван Дамм и Сигал, мне нравились фильмы с их участием.

## ВНУТРЕННИЙ ДРАМАТИЗМ

– И я тогда думал, что было бы классно снимать настоящие драки. Бредовые мысли, как я сейчас понимаю. Но когда попал в актерскую школу после участия в двух третьесортных фильмах (категории С), у меня поменялись ценности. Когда начал учиться, не было намека на то, что у меня что-то получится. Разве что повезло с учителем. Через полгода после поступления в актерскую школу скорлупа, даже не спортивная, а бизнесовая, отвалилась. Ведь в 1990-е (не знаю, как сейчас), если лицо выражало эмоции, это был серьезный минус, я был каменный, научился ничего не показывать. Как только докопался в себе до внутреннего ребенка, всё встало на свои места. Актеру надо верить в свое воображение, быть предельно честным – не врать себе и вообще никому, это мне досталось от отца, а также научиться слышать и видеть. Это – актерский фундамент.

– На чем основывались ваши амбиции стать именно драматическим актером? Почему вы в кино не пошли по более простому пути, как Дольф Лундгрэн, предположим?

– Я приходил на пробы на его фильм. Дольф несчастный человек. Году в 96-м я ему сказал что-то вроде: «У вас всё прекрасно, вы такой успешный человек!» А он мне ответил примерно так:



«Из-за того что в свое время не учился, занимаюсь этой ерундой, просто зарабатываю своей фактурой деньги! Шансов сыграть нормальную роль, попасть в хорошее кино нет. На мне стоит штамп, и, видимо, я не могу сделать что-то лучшее. Я, конечно, способен красиво двигаться (у меня тренированная накаченная фигура), но что-либо сыграть... не могу».

– **Поэтому-то вы и решили тогда стать именно драматическим актером?**

– Можно быть любым актером, но нужно образование. Был такой актер Чарльз Бронсон. Он играл в боевиках, но, можно сказать, как драматический актер и при этом не красовался, был как бы самим собой. И дрался на экране хорошо, и вообще – смотрелся. Мне кажется, вот такое сочетание гораздо более ценное...

– **Что важнее для борца – личные качества (сила, быстрота реакции) или знание приемов, каких-то секретов?**

– В тех видах борьбы, в которых имеется большой арсенал приемов, на первое место выходит неординарность.

### **РАСКРЫТИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ**

– Потому что с таким человеком тяжело справиться. Помню, на чемпионате UFC Грейси «задушил» Северна «треугольником» (ногами), и 99% борцов в Америке стали делать так же. Все довели прием до совершенства. Ну и защиту от него – тоже. Поэтому «задушить» кого-то таким способом стало почти невозможно. Я был физически намного слабее и медленнее многих, но выигрывал, потому что мои приемы были оригинальнее. Что-то я сам придумал, что-то было из самбо. Мне повезло, ведь я с детства общался со спортсменами, у которых была неординарная техника. Пока выступал, со мной боялись в партере бороться. Ни разу мне не сделали болевой или удушающий прием.

– **Нет ли желания создать собственную школу единоборств?**

– У меня их даже две – в Москве, в Гольянове, и в Подмоскovie, в Долгопрудном. Это проект, который приносит прибыль. Не люблю бюджетные деньги и поэтому организовал всё на американский манер. В первой школе занимается 1200 детей, во второй – 700. Тренеры зарабатывают 45–100 тыс. рублей. Недавно открыли филиал в Анапе.

– **Что вы думаете по поводу создания новой русской боевой системы, которая бы объединила все новейшие достижения?**

– Не думаю, что система может быть русской или, например, американской. Она должна состоять из лучших наработок всех мировых школ. Не надо заниматься в рамках только одной какой-то. В идеале опытный тренер определяет, что дано его подопечному от природы, помогает развить эти задатки.

### **ПРОЕКТЫ, ПРОЕКТЫ...**

– В главе, посвященной съемкам фильма в Гоа, вы написали, что хотели бы там жить постоянно. Мне сложно представить вас в гамаке прохлаждающимся...

– Я бы оттуда ездил работать. Просто так не получается. Сейчас вот только два месяца пробыл в Майами, где писал книгу о моем видении здорового образа жизни, но пришлось опять приехать в Россию, чтобы заниматься здесь моими проектами.

– **Что же выдернуло вас с пляжей Майами-бич?**

– Я хочу сделать фильм о легендарном военном летчике Михаиле Девятаеве, который, угнав самолет, сбежал из плена. Режиссером будет Сергей Бодров. И мы уже нашли четверть необходимых денег. Их нам предоставляет Республика Мордовия. А найти первые деньги сложнее всего, дальше будет проще. Закончили сейчас работу над сценарием, стремимся сделать фильм потенциально оскароносным. Хотим привлечь в качестве партнеров немцев. История эта, как нам видится, военная, но о примирении. Также сегодня едем общаться с руководством КамаЗа. Убеждать принять участие в кинопроекте, в котором будут гонки грузовиков по пустыне.

Беседу вел Владислав Корнейчук



- увлечение

# Нормальные ребята

Специалист Службы корпоративной защиты ООО «Газпром трансгаз Самара» Анатолий Гуляев – один из лучших борцов-ветеранов в мире



В минувшем чемпионате Европы по дзюдо среди ветеранов, который состоялся в Порече (Хорватия), приняли участие более 500 спортсменов из 33 стран. Сборная России одержала победу, завоевав рекордное число наград – 76 (33 золотые медали, 20 – серебряных, 23 – бронзовых). Гуляев завоевал первое место – как в личном, так и в общекомандном первенстве.

**— Анатолий, почему вы стали заниматься самбо и дзюдо?**

– Так получилось. Рядом с моим домом была секция самбо. С 10 лет (в 1965 году) начал там тренироваться. Когда появилось дзюдо, стал заниматься и этим видом борьбы: в 1977-м получил звание мастера спорта, после того как на всесоюзном турнире в Риге занял третье место (22 года мне тогда было). Я, кстати, в школьные годы и в футбол играл неплохо: три дня в неделю занимался им, три дня – боролся.

**– После школы стали дальше учиться?**

– Пошел в армию на два года. Демобилизовавшись, поступил в строительный институт. Бросил. Поступил в пединститут, окончил, получив

диплом по специальности «учитель физкультуры».

**– Почему на ЧЕ-2010 в Хорватии удача сопутствовала именно российским спортсменам?**

– Тренируются люди. Больше энтузиазма у нас. Вообще говоря, дзюдо, я считаю, интеллектуальный вид спорта. Большую роль играют техника, тактика, расчет, глазомер. У наших спортсменов, выходит, с этими качествами лучше, чем у других.

**– Владение дзюдо и самбо как-то помогает вам в работе?**

– Да. Занятия провожу по боевому самбо и рукопашному бою с нашими охранниками, которые при задержании, случалось, применяли полученные на этих тренировках навыки. А мне самому давно не доводилось на работе воспользоваться умением

бороться. Вот когда был тренером в ДЮСШ, с детьми ездил на соревнования, как-то в одной из таких поездок пришлось заступиться за ребят: к ним пристали, деньги отнять хотели.

**– Поедете на чемпионат мира по дзюдо среди ветеранов?**

– Да. Сейчас усиленно готовлюсь к этим соревнованиям. Но я и вообще практически каждый день тренируюсь, в том числе помогаю на общественных началах в качестве спарринг-партнера ведущим спортсменам.

**– Как вы относитесь к боям без правил?**

– Нормально отношусь. Кое-кто из наших ребят пробовал выступать в боях без правил. Ну, те, кто значительно моложе меня, конечно. Я не пробовал: в мое время возможности ездить на такие соревнования не было.

**– Что можете сказать о таких наших борцах, как Олег Тактаров и нынешний фаворит Федор Емельяненко?**

– Нормальные ребята! Ну, Олег-то уж давно не выступает. А Емельяненко, хоть и проиграл недавно бразильцу, всё равно молодец.

Беседу вел Владислав Корнейчук

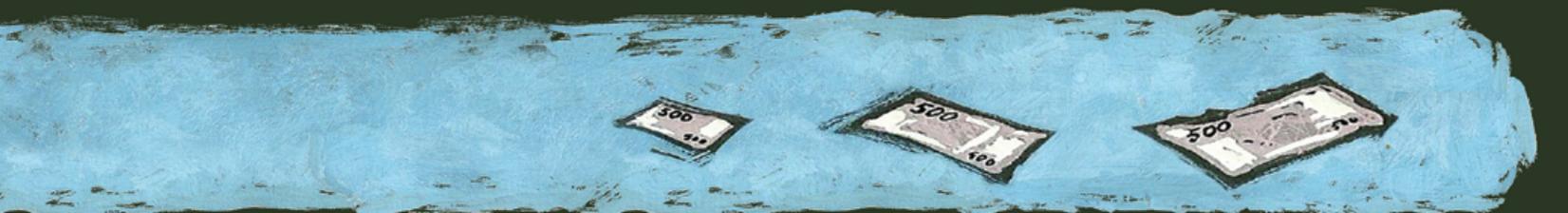
● Старший специалист Службы корпоративной защиты ООО «Газпром трансгаз Самара» Анатолий Гуляев работает на предприятии с 2000 года. Неоднократно участвовал в соревнованиях по дзюдо и самбо для ветеранов различного уровня (в категорию ветеранов спортсмены переходят по достижении 30 лет). Его наиболее заметные победы: чемпион мира по самбо (2000 год), чемпион России по самбо (2000, 2006, 2008 годы), чемпион России по дзюдо (2003, 2010 годы), чемпион Европы по дзюдо (2010 год). Анатолий Гуляев выступает на ветеранских соревнованиях в категории М6 – мужчины 55–59 лет.

# Платеж по назначению

## Газовые долги теплоэнергетиков формируют управляющие компании

Минувший год, увы, не стал исключением в плане соблюдения платежной дисциплины организациями коммунального комплекса. Их общая задолженность перед ООО «Газпром межрегионгаз» в 2010 году перевалила за 19 млрд рублей, а средний уровень оплаты за газ не превышал 95%. Ситуация повторяется из года в год в большинстве регионов РФ, куда «Газпром» продает свой газ, меняются лишь суммы долга, в основном в сторону увеличения. Одной из главных причин такого развития событий является несовершенство жилищного законодательства, которое практически создает стимулы для хронических неплатежей.



- 
- **Назрела необходимость введения новой архитектуры самого платежа. Она должна теоретически исключать возможность несанкционированной задержки или воровства денег недобросовестной управляющей компанией**

**Ж**урнал «Газпром» уже писал о проблемах предприятий коммунального комплекса (№1–2 за 2010 год), отмечая, что их хроническая задолженность вызвана заниженными тарифами на теплоснабжение, которые обычно покрывают не более 80% расходов предприятий на производство услуг, и условиями оплаты за потребленное топливо по фактической потребности, в то время как все жилищные организации и управляющие компании расплачиваются с теплоэнергетиками так же, как им платит население, – равными долями каждый месяц в течение года. В этом случае возникает кассовый разрыв, который приводит к системной просрочке платежей, когда основной объем газа потребляется зимой, а средства поступают только к лету.

### КТО НЕ ПЛАТИТ?

Но есть еще один, не менее, а возможно, и более важный момент. Параллельно с ростом кредиторской задолженности перед ресурсоснабжающими предприятиями организации коммунального комплекса (ОКК) наращивают и дебиторскую задолженность, которую формируют неплатежи управляющих компаний (УК) в ЖКХ. Если пройтись по регионам, то везде наблюдается прямая связь между долгами управляющих компаний перед ОКК и долгами тепловиков перед газоснабжающими компаниями. «Лентеплоснаб» должен газовикам более 100 млн рублей (примерные данные на 01.01.2011), а ему питерские УК должны порядка 200 млн. Долг ОКК перед «Тверьрегионгазом» – около 450 млн, а УК должны тепловикам порядка 400 млн. В Воронежской области «газовые» долги ОКК – 250 млн, а УК им задолжали в два раза больше. В Новгородской области кредиторская задолженность ОКК за газ – 368 млн, а их дебиторка – 250 млн. И так практически по всем субъектам федерации – куда ни кинь, всуду клин.

На заседании президиума Государственного совета РФ 23 ноября 2010 года в Сыктывкаре министр регионального развития страны Виктор Басаргин назвал общую сумму задолженности управляющих компаний за ресурсы – свыше 170 млрд рублей, что, по его словам, «сопоставимо с затратами на подготовку к зиме в год».

Управляющие компании, конечно, могут кивать на население, которое не платит им, и, наверное, в этих аргументах будет немалая доля истины. Но тот же Виктор Басаргин привел еще один показательный пример: «В Архангельске только за восемь месяцев этого года разница между платежами, собранными с населения и переданными ресурсоснабжающим компаниям, составила 300 миллионов рублей». И доходчиво пояснил, куда делась эта разница:

«При годовом обороте ЖКХ 3 трлн рублей у многих возникает соблазн прокрутить деньги в своих интересах, и так делают многие управляющие компании».

### ВОРОВСТВО

Охота распорядиться чужими деньгами в ряде случаев привела к серийным банкротствам УК (сложно найти регион, где эта практика не имела бы места), в том числе достаточно крупных и контролируемых муниципальными властями.

Один такой пример. В июле 2006 года в Воронеже было принято решение об учреждении ОАО «Городская управляющая компания» («ГУК») с 90-процентным участием администрации. По контролю этой УК числится свыше 500 многоквартирных домов. Но уже в октябре 2008 года Арбитражный суд Воронежской области принял решение о признании компании банкротом. То есть все «ГУКнулось» буквально за два года.

Приведенные факты однозначно говорят о том, что в действующей сейчас системе управления жилищным фондом через УК далеко не все гладко.

Управляющие компании появились в России в соответствии с Жилищным кодексом, принятым в 2005 году. Он прописывает три формы управления многоквартирными домами: через УК, выбираемые жильцами, через товарищества собственников жилья (ТСЖ) и, наконец, через непосредственное управление домом самими собственниками жилых помещений. В настоящее время последняя форма распространена крайне редко, с ТСЖ ситуация несколько лучше, но бал в стране правят именно управляющие компании.

Надо отметить, что деятельность УК практически с самого начала их возникновения подвергалась достаточно серьезной критике со стороны специалистов. Они сразу обратили внимание на несовершенство, а в ряде случаев на элементарное отсутствие нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность УК, что фактически провоцирует их менеджмент на организацию разного рода финансовых махинаций – от нецелевого финансирования до откровенного воровства.

Начать с того, что законодательными актами никак не регламентируется стоимость услуг УК, не урегулированы вопросы, относящиеся к управлению жилым фондом, распределению полномочий между участниками отношений (собственниками, муниципалитетом, управляющими организациями) и многое другое. Для управляющих компаний не было предусмотрено каких-либо действенных экономических стимулов по внедрению приборов учета и энергоберегающих технологий. Также они не проявили никакой



заинтересованности в сборе средств с должников. Более того, сама система сбора средств с населения и дальнейшего их распределения носит совершенно непрозрачный характер.

Если сначала эта критика была уделом узкого круга профессионалов, то в 2006 году за голову уже схватились газовики и другие поставщики коммунальных ресурсов. Вышедшее в том году постановление Правительства №307 фактически передавало УК полномочия по газо-, энерго- и теплоснабжению населения. Появился посредник, который аккумулировал у себя денежные средства в счет оплаты энергоресурсов.

В «Газпром межрегионгазе» сразу поняли, что это грозит полным коллапсом системы платежей населения за газ. Абоненты исправно перечисляли бы деньги, но какая их часть и в какие сроки доходила бы до газовиков – большой вопрос. А взыскать что-либо с УК, все имущество которых – стол, ручка и 10 тыс. рублей уставного капитала, было бы практически невозможно.

«Газпром межрегионгаз» начал отчаянную борьбу, пытаясь призвать органы власти к здравому смыслу, чтобы не дать событиям развиваться по негативному сценарию. Усилия не пропали даром: в 2008 году вышло постановление Правительства №549, сохранившее прямые договоры газовиков с потребителями. Энергетикам тоже удалось уклониться от посреднических услуг УК. Тепловикам повезло меньше, и теперь они имеют неуклонный рост дебиторской и кредиторской задолженности.

Любопытно, что Жилищный кодекс, равно как и постановление №307, являются во многом продуктом фонда «Институт экономики города», который достаточно долго был основным консультантом российских министерств и ведомств, курирующих ЖКХ, но его финансирование осуществлялось американским агентством CIA. Идеология фонда носила ярко выраженный либеральный характер: ускоренными темпами привлечь в ЖКХ частного, а дальше рынок сам рассудит. Однако рассуживать пришлось государству.

Специалисты говорят, что России еще повезло. Параллельно с нами Германия начала реформирование ЖКХ на территории бывшей ГДР, и оно шло достаточно успешно.

Поэтому с оглядкой на немецкий опыт в нашей стране в документы, регулирующие деятельность ЖКХ, были внесены коррективы, позволившие избежать худшего развития событий.

Кстати, у немцев теплоснабжением (там, где оно централизовано) занимаются специализированные организации, а никак не УК, в ведении которых находятся ремонт и эксплуатация жилых помещений, что, в общем-то, логично и правильно. Впрочем, и у нас в советское время теплоснабжением от котельной или коллектора до квартирной батареи занимались теплоснабжающие организации.

## ПЕРСПЕКТИВЫ

Сейчас государство и лично Президент страны Дмитрий Медведев серьезно озаботились решением жилищно-коммунальных проблем. Постепенно появляются новые нормативные документы. Если говорить о решении вопроса неплатежей, то на упомянутом заседании Госсовета Виктор Басаргин заявил: «Мы считаем также, что назрела необходимость введения новой архитектуры самого платежа. Она должна теоретически исключать возможность несанкционированной задержки или воровства денег недобросовестной управляющей компанией».

Главным «зданием» «новой архитектуры платежа» должны стать единые информационно-расчетные центры, которые будут аккумулировать все платежи, перечисляя их непосредственно по назначению. «Но, – отмечает начальник Управления по работе с регионами «Газпром межрегионгаза» Павел Остроушко, – основное значение должен иметь термин «информационные». Ведь для того чтобы обеспечить прозрачность, своевременность и объективность расчетов с населением, необходимо взаимодействие в едином информационном поле управляющих компаний, органов соцзащиты, загсов, миграционной службы и расчетно-информационных центров. Интеграция баз данных в рамках региональной информационной системы даст значительный экономический эффект и позволит более успешно решать вопросы по оказанию мер поддержки социально незащищенных слоев населения. При этом, по моему мнению, активную роль в управлении этими центрами должны играть не только муниципальные, но и региональные власти».

Некие аналоги таких центров уже имеются в нескольких российских регионах, например, в Тамбовской и Ульяновской областях. Показательно, что там их деятельность положительно сказывается на платежной дисциплине. Так, тамбовские ОКК имеют перед газовиками мизерную задолженность, несопоставимую с тем, что происходит в других регионах. Соответственно, нет и больших долгов УК перед тепловиками. Опыт ульяновского центра интересен применением методики выделения газовой составляющей из поставляемых услуг. В значительной степени благодаря работе этого центра в Ульяновской области удалось переломить ситуацию с платежами предприятий ОКК газовикам.

Учитывая региональный опыт, вопрос внедрения подобных центров в масштабах всей России представляется крайне актуальным. Затягивание этого вопроса будет измеряться в дополнительных многомиллиардных потерях газоснабжающих и теплоснабжающих организаций.

Николай Хренков



# ГАЗПРОМБАНК



## ИПОТЕКА

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ГРУППЫ ГАЗПРОМ

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

+7 (495) 913-74-74, 8-800-100-07-01  
[www.gazprombank.ru](http://www.gazprombank.ru)



## БОЛЬШЕ КАНАЛОВ, БОЛЬШЕ ВЫБОРА, БОЛЬШЕ УДОВОЛЬСТВИЯ!

Для тех, кому пакета каналов «Лайт» уже недостаточно, мы создали его расширенную версию – «Лайт Плюс»!

**Более 50-ти** телеканалов различных жанров и по-прежнему «легкая цена» - **всего 199 рублей в месяц!**\*

8 800 200 5545 - бесплатный звонок из любой точки России  
[www.ntvplus.ru](http://www.ntvplus.ru)



цифровое спутниковое  
телевидение

\* Подробности можно узнать по телефону и на сайте Телекомпании.  
Предложение не распространяется на абонентов «НТВ-ПЛЮС Восток».