

ГАЗПРОМ

№7–8 2012 • КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ОАО «ГАЗПРОМ» • WWW.GAZPROM.RU

ПЕРВОЕ МЕСТО В МИРЕ

занимает «Газпром»
по показателю
рентабельности



ВСЕГДА ВМЕСТЕ, ВСЕГДА РЯДОМ



СОГАЗ

СТРАХОВАЯ ГРУППА

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

- Свыше 13 млн застрахованных на территории 41 субъекта РФ.
- Исключительно высокий уровень надежности и качества услуг «А++» (по оценке рейтингового агентства «Эксперт РА»).
- Более тысячи высококвалифицированных специалистов по всей стране.
- Многоуровневая система контроля качества медицинской помощи.

Где бы вы ни находились, дома или на отдыхе в любой точке России — мы всегда на страже вашего здоровья.

www.sogaz-med.ru. Круглосуточная горячая линия: 8-800-100-07-02 (бесплатно по России)

Лицензии: С № 1208 77, С № 3230 77. ОАО «СОГАЗ», ОАО «Страховая компания «СОГАЗ-МЕД», Реклама.



Сильный результат

VECTORSTOCK

«Тему номера» мы не случайно посвятили финансовой политике корпорации. Дело в том, что, несмотря на кризис в Европе, «Газпрому» в минувшем году удалось достичь выдающихся результатов. Выручка от продаж, за вычетом НДС и таможенных пошлин, выросла на 29 %, до 4,637 трлн рублей, скорректированная EBITDA – на 42 %, до 1,931 трлн, чистая прибыль – на 35 %, до 1,307 трлн. Рентабельность «Газпрома» по EBITDA достигла 42 % – ближайшими «конкурентами» компании по этому показателю были бразильская Petrobras (25 %) и американская Chevron (20 %). Рентабельность корпорации по чистой прибыли составила 28 %, благодаря чему «Газпром» значительно опередил всё те же Petrobras (14 %) и Chevron (11 %). «Превосходство нашей компании по темпам роста финансовых показателей наблюдается уже в течение пяти последних лет», — отметил на пресс-конференции заместитель Председателя Правления, начальник Финансово-экономического департамента ОАО «Газпром» Андрей Круглов.

В текущем году поставки газа ООО «Газпром экспорт» в страны дальнего зарубежья составят, по оценке компании, не менее 150 млрд куб. м, а с учетом государств бывшего СССР – 222 млрд. При этом экспортная выручка прогнозируется на уровне 84,5 млрд долларов: 61 млрд от реализации в страны дальнего и 23,5 млрд – ближнего зарубежья. А к 2015 году, в соответствии с контрактными объемами, поставки ООО «Газпром экспорт» в государства дальнего зарубежья могут достичь 180 млрд куб. м, конечно, при условии адекватного спроса. «Мы уже сталкивались с невыполнением потребителями своих обязательств по выбору законтрактованных объемов газа. Но есть условие take or pay. И хочу подчеркнуть, что виртуальный экспорт намного приятнее физического, потому что затраты здесь меньше, а денежный поток – лучше. Ведь экспортная пошлина выплачивается по факту физических поставок. Главное – выручка, а не объемы экспорта», — заявил заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром экспорт» Александр Медведев. Отчет о пресс-конференции, посвященной вопросам экспорта, опубликован на стр. 26–28.

На некоторых месторождениях «Газпрома» добыча газа сопровождается производством серы. О текущей ситуации на рынке серы и перспективах корпорации в этом сегменте бизнеса читайте на стр. 20–25. Генеральный директор ООО «Газпромнефть – смазочные материалы» Александр Трухан рассказывает о рынке моторных масел (стр. 29–31).

В последнее время активно развивается Континентальная хоккейная лига: интерес к матчам растет, появляются новые команды, увеличиваются доходы клубов. В интервью с генеральным менеджером словацкого ХК «Слован» Марошем Крайчи речь идет о перспективах КХЛ и ее роли в развитии европейского хоккея (стр. 40–43).

Главный редактор
Сергей Правосудов
Редактор
Денис Кириллов
Ответственный секретарь
Нина Осиповская
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 ООО «Типография 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

Содержание

16

рынок **Трудности** **роста**

Успехи
и проблемы
российского
газоснабжения



20



рынок **Стратегический ресурс**

Серный бизнес «Газпрома» работает
на развитие экономики России

1

от редакции

Сильный результат

4

коротко

«Северный поток» прошел
испытания
Серьезный стимул
Электрогенерация в Европе
Окончательное решение
Назначение
«Премьер» Microsoft

6

тема номера

Первое место в мире

10

добыча

Рекордный прирост

12

экспорт

Главное – результат

14

восточный вектор

Больше СПГ

16

рынок

Трудности роста
Стратегический ресурс

26

энергетика

Неуклонный рост

29

нефтяное крыло

Сибирь – Аппенины

32

партнерство

Метан не терпит
безответственности
Неизменная стратегия

40

спорт

Экспансия КХЛ

44

наши люди

Мягкая сила русской литературы

48

медицина

Система выживания

52

культура

Песня иммигрантов

29



нефтяное крыло **Сибирь – Аппенины**

На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпромнефть – смазочные материалы» Александр Трухан



32

партнерство **Метан не терпит** **безответственности**

На вопросы журнала отвечает коммерческий директор ООО «Торговый дом «Италгаз» Павел Прохоров

40

спорт **Экспансия КХЛ**

На вопросы журнала отвечает генеральный менеджер ХК «Слован» Марош Крайчи



52

культура **Песня иммигрантов**

На вопросы журнала отвечает переводчик, автор книги об особенностях адаптации наших соотечественников в Западной Европе Сергей Зубцов

«Северный поток» прошел испытания

Алексей Миллер посетил компрессорную станцию «Портовая» – ключевой элемент газопровода «Северный поток». Ему был представлен отчет о завершении тестовых испытаний первой нитки газопровода, проводившихся в соответствии с отраслевыми стандартами гарантии безопасности и надежности газопровода. Испытания предполагали поставку не менее 1 млрд куб. м газа в течение месяца и обеспечение полной нагрузки в трехдневный период. Оба условия были выполнены.



1,4 млн т

«Газпром» продолжит стимулировать отечественную промышленность, чтобы повысить конкурентоспособность производимой ею продукции. Высокие требования, предъявляемые корпорацией, уже заставили российские трубные заводы модернизировать производственные мощности и вывести качество труб большого диаметра на мировой уровень. При этом надо учитывать, что ежегодные потребности «Газпрома» в этой продукции в 2012–2014 годах оцениваются на уровне 1,4 млн т. В дальнейшем планируется повысить требования к качеству соединительных деталей трубопроводов.



Электрогенерация в Европе

ОАО «Газпром» и компания EDF (ведущий производитель электроэнергии в Европе) подписали Соглашение о сотрудничестве в сфере газовой электрогенерации в Европе. Документ предусматривает возможность как совместного строительства, так и приобретения уже существующих газовых электростанций в равных долях. В соглашении также отмечено, что «Газпром» будет являться эксклюзивным поставщиком газа для нужд совместных электростанций.

Окончательное решение

Состоялась встреча Председателя Правления ОАО «Газпром» Алексея Миллера и Президента Республики Сербия Милорада Додика. Стороны обсудили вопросы возможного участия Республики Сербской в проекте «Южный поток» и сотрудничества в области поставок газа.

Кроме того, Алексей Миллер обсудил с генеральным директором ГП «Сербиягаз» Душаном Баятовичем вопросы двустороннего сотрудничества в рамках проекта «Южный поток». Участники положительно оценили ход совместной работы по реализации этого проекта и подтвердили намерение обеспечить все необходимые условия для принятия окончательного инвестиционного решения в ноябре 2012 года.



«Премьер» Microsoft

«Газпром» получит сервисы технической поддержки Microsoft уровня «Премьер». Это позволит существенно увеличить эффективность инвестиций корпорации в IT-инфраструктуру. Кроме того, в дочерней сервисной IT-компании ООО «Газпром информ» будет создан Центр компетенций Группы «Газпром» по технологиям Microsoft.



Назначение

Решением ОАО «Газпром» генеральным директором ООО «Газпром трансгаз Уфа» избран Шамиль Шарипов. Шамиль Шарипов родился в 1959 году в Башкирской АССР. В 1980 году окончил Уфимский нефтяной институт. Кандидат экономических наук. В 1994–2012 годах – заместитель начальника отдела капитального строительства, заместитель генерального директора по ремонту и капитальному строительству ООО «Газпром трансгаз Чайковский». Прежний руководитель предприятия Сергей Пашин освобожден от занимаемой должности в связи с уходом на пенсию.

ПЕРВОЕ МЕСТО В МИРЕ

занимает «Газпром»
по показателю
рентабельности



Финансовые результаты «Газпрома» за 2011 год показывают, что компания продолжает успешно развиваться как за счет наращивания темпов производства и продаж, так и благодаря совершенствованию контроля над затратами, оптимизации бизнес-процессов и структуры долга. Однако всё большее влияние на деятельность корпорации оказывают внешние факторы, прежде всего – изменения налогового режима российской нефтегазовой отрасли и либерализация отечественного рынка газа.

В

2011 году «Газпром» снова показал один из сильнейших финансовых результатов – выручка от продаж, EBITDA и чистая прибыль по МСФО достигли максимума за всю историю Группы. При этом второй год подряд корпорация становится лидером по чистой прибыли среди всех компаний мира. Так, в прошлом году выручка от продаж за вычетом НДС и таможенных пошлин выросла на 29% и составила 4,637 трлн рублей, скорректированная EBITDA – на 42%, до 1,931 трлн, чистая прибыль – на 35%, до 1,307 трлн. Рентабельность «Газпрома» по EBITDA достигла 42% – ближайшими «конкурентами» компании по этому показателю были бразильская Petrobras (25%) и Chevron (20%). Рентабельность по чистой прибыли корпорации составила 28%, благодаря чему «Газпром» значительно опередил всё те же Petrobras (14%) и Chevron (11%). «Превосходство нашей компании по темпам роста финансовых показателей наблюдается уже в течение пяти последних лет», – отметил на пресс-конференции заместитель Председателя Правления, начальник Финансово-экономического департамента ОАО «Газпром» Андрей Круглов.

РЕКОРДНАЯ ПРИБЫЛЬ

По результатам деятельности за 2011 год годовое общее собрание акционеров «Газпрома» утвердило размер дивидендов – 8,97 рубля на одну акцию, или в общей сложности порядка 212 млрд рублей. Это рекордный уровень дивидендов за всю историю компании – 25% от чистой прибыли ОАО «Газпром» за вычетом прибыли, полученной в основном от переоценки финансовых вложений. В 2012–2013 годах корпорация планирует сохранить уровень выплат по ценным бумагам, невзирая на отдельные негативные тенденции. «По итогам 2012 года, несмотря на замедление темпов роста экономики некоторых стран – потребителей российского газа, мы ожидаем увеличения выручки Группы примерно на 5% – со 158 млрд до более чем 160 млрд долларов, – сообщил Андрей Круглов. – В то же время EBITDA, по нашим оценкам, может снизиться где-то на 10% – с 65 млрд долларов в 2011-м до порядка 58 млрд. Ключевым негативным фактором влияния на финансовое положение «Газпрома» является резкий рост налоговой нагрузки».

НАЛОГОВОЕ ПОЛЕ

Налоговая нагрузка на «Газпром» в 2011 году увеличилась на 36,4% – выплаты компании по итогам года составили 1,683 трлн рублей. Помимо этого, через регулируемые цены на внутреннем рынке газа «Газпром» продолжал субсидировать многие отрасли экономики России – средняя оптовая цена на газ в стране была в четыре раза ниже, чем при реализации голубого топлива в Европе. «В минувшем году рентабельность продаж газа на внутреннем рынке у нас составляла 27%, а в нынешнем ожидается на уровне 15%», – заявил Андрей Круглов. Между тем налоговая нагрузка на компанию только увеличивается. Ключевым фактором здесь, в частности, является рост НДС на газ.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Экспортное финансирование:

- Строительство компрессорной станции «Портовая» – около \$ 950 млн.
- Проект создания двух спутников связи «Ямал-400» – около € 202 млн.

Проектное финансирование:

- Подписание документации для привлечения проектного финансирования для второй фазы строительства «Северного потока» – € 2,5 млрд. Общая сумма двух этапов финансирования (2010 и 2011 гг.) составила € 6,4 млрд.
- Закрыта сделка по финансированию проекта разработки Южно-Русского месторождения – € 1,1 млрд.

Программа заимствований:

- 24-й транш еврооблигационного займа – \$ 1000 млн, 5 лет, 4,95%.
- 25-й транш еврооблигационного займа – \$ 600 млн, 9 лет, 5,999%.
- 3-й транш европейских коммерческих бумаг (ЕСР) – \$ 500 млн, 6 мес., 3,5%.

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ

Система централизованного управления внутригрупповой ликвидностью (cash pooling)

В России:

- Система виртуальных пулов, объединяющих денежные потоки в рамках Группы «Газпром» в рублях, евро и долларах США 85 дочерних обществ и обособленных подразделений.

На международном уровне:

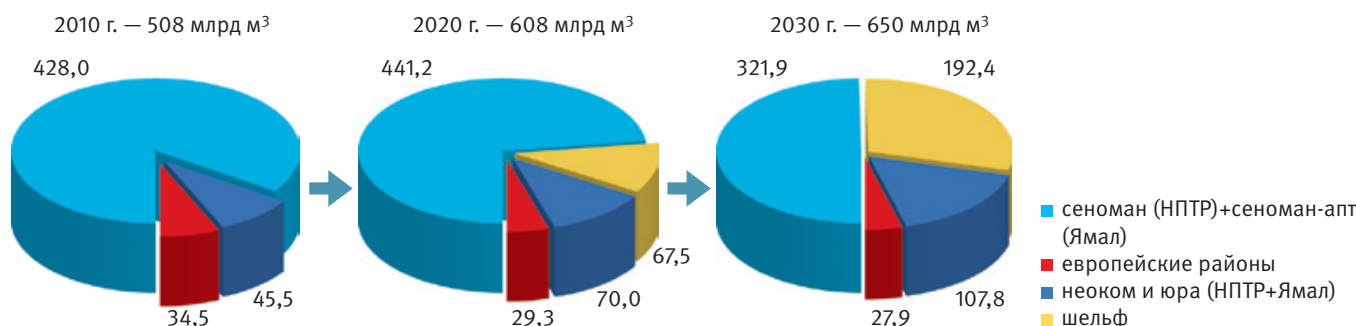
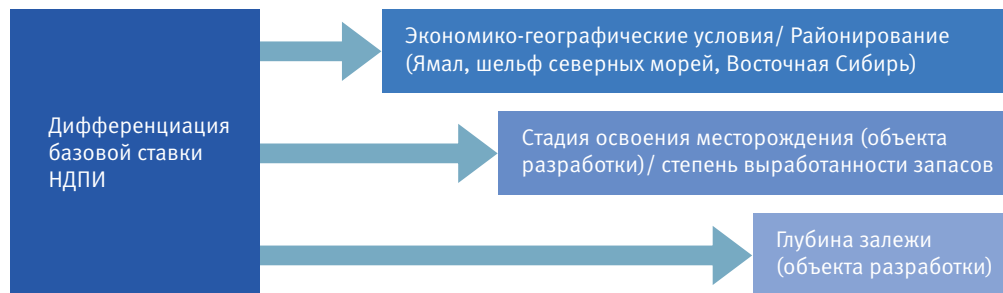
- Мультивалютный ZBA пул с участием группы компаний «Газпром Германия».
- Мультивалютный виртуальный пул с участием группы компаний Gazprom EP International B.V., Gazprom Sakhalin Holdings B.V., Gazprom Finance B.V.

Ведется работа по увеличению объема льготного кредитования в рамках ликвидности российского пула до 60 млрд руб.

За последние три года ставка налога на добычу полезных ископаемых для «Газпрома» была увеличена более чем в три раза – она остается вдвое выше, чем для российских независимых производителей газа. Вследствие закрепленного Налоговым кодексом России роста НДС на газ (с 237 рублей за 1 тыс. куб. м в 2011 году до 509, 582 и 622 рублей соответственно в 2012, 2013 и 2014 годах) налоговые выплаты Группы «Газпром» в 2012–2014 годах увеличатся примерно на 440 млрд рублей. Только в 2013 году рост выплат корпорации по НДС превысит 31 млрд рублей. Тем не менее Министерство финансов России выступило с инициативой дополнительного повышения ставки НДС для «Газпрома» на вторую половину 2013 года.

«Идеология Минфина состоит в том, чтобы 80% от роста цены на газ изымать в бюджет. Мы считаем, что этот коэффициент подлежит обсуждению, – заявил начальник Департамента налоговой политики ОАО «Газпром» Карен

Необходимость дифференциации ставки НДС в прогнозируемых условиях изменения структуры добычи газа



Оганян. – Налогообложение должно осуществляться из доходов, а не из выручки, но у нас всё ровно наоборот. Наша позиция относительно этой инициативы – на вторую половину 2013 года ставка НДС не должна увеличиваться. Хотя, по нашему мнению, даже тот уровень, который принят сейчас, завышен». Эту позицию прокомментировала начальник Департамента экономической экспертизы и ценообразования ОАО «Газпром» Елена Карпель. «Утвержденная ставка НДС составляет 55 % в цене газа – это доля налогообложения в добыче. Очевидно, что это очень высокая цифра, при которой многие проекты, особенно касающиеся разработки ачимовских, туронских и валанжинских залежей, будут убыточны. И естественно, что дальнейшее увеличение ставки может привести только к свертыванию добычи газа и ни к чему другому», – считает она.

Карен Оганян подчеркнул, что ставка НДС должна быть экономически обоснованной и учитывать объем инвестиционной программы, которую реализует «Газпром». Наиболее справедливым, по мнению компании, сейчас является подход, при котором величина налога ежегодно индексируется на уровень инфляции. А с 2014 года предполагается переход на расчет ставки НДС на газ по формуле, которая будет основываться на системе коэффициентов сложности освоения месторождений и учитывать целый ряд критериев. В том числе – экономико-географические и природно-климатические условия разработки, стадии освоения, глубину и сложность залежей, многокомпонентность газа и так далее. Это позволит обеспечить стабильность и предсказуемость налогообложения, а также окупаемость добычных проектов «Газпрома», что особенно важно в контексте реализации программы развития газовой отрасли России, которая предполагает доведение к 2030 году ежегодного уровня добычи газа в стране до 1 трлн куб. м. Впрочем, для достижения этой амбициозной цели и снижения влияния внешних негативных факторов, в том числе роста налоговой нагрузки, «Газпром» ищет и эффективно использует внутренние резервы.

ВНУТРЕННИЕ РЕЗЕРВЫ

В течение последних трех лет «Газпром» проводит последовательную работу по управлению затратами, которая включает оптимизацию расходов на стадии формирования бюджета путем ранжирования проектов, формирование и исполнение программы сокращения затрат, а также оптимизацию расходов по отдельным направлениям деятельности. Так, в 2011 году эффект от мероприятий по сокращению затрат компании составил 25,7 млрд рублей (в текущем году этот показатель прогнозируется на уровне 19,6 млрд). Широкое применение конкурсных процедур при отборе поставщиков материально-технических ресурсов и подрядчиков (более 93 % конкурентных закупок в прошлом году) позволило снизить цены приобретаемых товаров и услуг на 8,1 % относительно первоначальных. Благодаря этому «Газпрому» удалось сэкономить 54,1 млрд рублей.

«Газпром» – очень металлоемкая компания. Поэтому в целях оптимизации затрат на закупаемую трубную продукцию была разработана формула расчета цены на трубы большого диаметра. Подписаны соглашения о ее применении в долгосрочных контактах с отечественными металлургическими компаниями. Это позволит обеспечить предсказуемость цен на их продукцию, справедливое распределение и страхование рисков резкого изменения цен на трубы и оптимизировать наши затраты», – сказал

Устойчивые финансовые результаты

	2010	2011
Общая выручка от реализации, млрд руб.	3597	4637
Выручка от продаж газа, млрд руб.	2489	3197
Скорр. EBITDA, млрд руб.	1364	1931
Скорр. EBITDA/общая выручка	38%	42%
Общий долг, млрд руб.	1315	1540
Чистый долг, млрд руб.	871	1035
Общий долг/скорр. EBITDA	1,0x	0,8x



Изменение ставки НДС на природный газ



Источник: ОАО «Газпром»

Андрей Круглов. По его словам, контроль стоимости продукции трубной и металлургической промышленности, а также машиностроения, закупаемой в прошлом году, дал возможность «Газпрому» сэкономить в общей сложности порядка 9 млрд рублей. Из них на продукцию металлургии пришлось 4,9 млрд рублей, машиностроения – 4,1 млрд.

Продолжается работа по оптимизации издержек в операционной и инвестиционной деятельности. «В 2011 году наша программа капложений существенно выросла, что было связано с необходимостью реализации крупных проектов в добыче и транспортировке, касающихся в основном освоения Ямала и Дальнего Востока. В текущем году Группа «Газпром» планирует направить порядка 843 млрд рублей в газовый бизнес, около 162 млрд – в нефтяной и чуть более 76 млрд – в электроэнергетику. Эффект, который мы получили от оптимизации инвестиционной программы при формировании бюджета на 2012 год, составил 134 млрд рублей», – заявил Андрей Круглов. Напомним, что в прошлом году капитальные затраты «Газпрома» превысили 1,628 трлн рублей против 1,11 трлн в 2010-м.

Не менее успешна работа корпорации по оптимизации долговой нагрузки.

Долговая нагрузка

«Газпром» проводит эффективную политику управления долгом и ликвидностью. Чистый долг компании по итогам 2011 года составил 1,035 трлн рублей. «Сейчас размер долга находится на комфортном для нас уровне, что подтверждается относительными коэффициентами долговой нагрузки», – считает Андрей Круглов. Так, отношение чистого долга к скорректированной EBITDA снизилось с 1,3 в 2009 году до 0,5 на конец 2011-го. «Газпром» взвешенно подходит к прямому привлечению средств, отдавая предпочтение более рациональным формам финансирования.

Это, во-первых, проектное финансирование, на основе которого реализуются такие проекты, как «Сахалин-2»

и «Северный поток», а также разработка Южно-Русского месторождения, и кроме того, экспортное финансирование, под которое попадают строительство компрессорной станции «Портовая» и проект создания двух спутников связи «Ямал-400». Во-вторых – работа в рамках программы управления внутригрупповой ликвидностью. В частности, речь идет о практике внутригруппового финансирования и системе cash pooling. «По итогам работы российского пула (85 дочерних обществ и обособленных подразделений в России) за период с 2009 по 2011 год доход от операций размещения дочерними обществами временно свободных денежных средств вырос более чем в 2,5 раза, – констатировал Андрей Круглов. – Перераспределение средств внутри Группы позволяет минимизировать внешние заимствования». Сегодня ведется работа по увеличению объема льготного кредитования в рамках ликвидности российского пула до 60 млрд рублей. И, в-третьих, «Газпром» привлекает внешнее финансирование. Так, в 2011 году компания разместила транши ECP (euro-commercial paper) и EMTN (European Medium-Term Notes) на выгодных условиях с рекордно низкими процентными ставками.

Для успешной деятельности в любых экономических условиях «Газпром» целенаправленно выстраивает систему управления эффективностью бизнеса на базе современных информационных технологий.

IT-УПРАВЛЕНИЕ

В рамках утвержденной в компании Стратегии информатизации «Газпром» реализует более 20 масштабных IT-проектов. В 2011-м и первом квартале 2012 года завершены проектные работы и введены в постоянную эксплуатацию 10 информационно-управляющих систем. «Среди систем, автоматизирующих бизнес-процессы, особо отмечу ввод в продуктивную эксплуатацию с 1 июля прошлого года подсистемы управления расчетами Автоматизированной системы бюджетного управления, – рассказал Андрей Круглов. – В результате все операции по подготовке и организации расчетов «Газпрома» и дочерних компаний сегодня проводятся в едином информационном поле. Система внедрена во всех структурных подразделениях и в более чем 40 организациях Группы. Это позволило повысить эффективность управления ликвидностью, дебиторской и кредиторской задолженностью». По его словам, важным для корпорации стал также ввод в строй в 2011 году Автоматизированной системы формирования консолидированной отчетности.

Между тем именно 2012 год будет иметь большое значение для реализации Стратегии информатизации Группы «Газпром». До конца года планируется ввод в постоянную эксплуатацию еще девяти систем. Особое место среди них занимает Корпоративное хранилище данных на базе системы ключевых показателей эффективности.

Денис Кириллов

Рекордный прирост

Восполнение запасов
в 2011 году составило 140 %

Седьмой год подряд прирост запасов природного газа Группы «Газпром» опережает его добычу. В 2012 году корпорация планирует произвести порядка 528 млрд куб. м газа, но при этом готова к корректировке показателя в пределах 1–2 %. Предполагается, что в течение следующих двух лет производство газа вырастет на 20 млрд куб. м.

Запасы

В 2011 году прирост запасов природного газа достиг рекордного для «Газпрома» уровня – 719,8 млрд куб. м, а восполнение – 140 %. К началу 2012 года разведанные запасы голубого топлива категорий А+В+С1 составили 35,1 трлн куб. м, что равно примерно 72 % российских запасов и 18 % – мировых. При этом на Южно-Русском месторождении впервые для

Группы «Газпром» был получен туронский газ, залегающий на глубине 810–840 м. Дебит скважины – 200 тыс. куб. м в сутки.

В течение 2011 года на территории нашей страны корпорация провела сейсморазведочные работы в объеме 2,8 тыс. погонных км методом 2D и 8,8 тыс. кв. км методом 3D. Всего было пробурено 157,7 тыс. м горных пород и окончено строительство 60 поисковых и разведочных скважин. В результате открыты Мынгинское газоконденсатное месторождение на шельфе Сахалина, газонефтяное Новотатищевское в Оренбургской области, нефтяные Северо-Трассовое и Мыгинское в Томской области, нефтегазоконденсатное Игнялинское в Иркутской области. Затраты на геологоразведочные работы на территории России составили 50,7 млрд рублей.

Также проводились ГРП на шельфе Вьетнама и Экваториальной Гвинеи, на суше Узбекистана, Таджикистана, Алжира. В 2011 году там было пробурено 21,8 тыс. м горных пород, выполнено 1,3 тыс. погонных км сейсморазведочных работ 2D и 0,7 тыс. кв. км – 3D. Затраты на зарубежные геологоразведочные работы составили 8,2 млрд рублей.

Добыча

В 2011 году Группа «Газпром» добыла 513,2 млрд куб. м газа (в 2010 – 508,6 млрд куб. м), газового конденсата – 12,1 млн т, нефти – 32,3 млн т, причем с октября 2011-го по март 2012-го



добыто 278,7 млрд куб. м газа. В течение первых четырех месяцев 2012 года поставки голубого топлива на рынок превышали план примерно на 1 млрд куб. м. Но в мае появилась тенденция к падению спроса: план предусматривал добычу 1,367 млрд куб. м газа в сутки, а текущий показатель оказался в пределах 1,2 млрд куб. м.

Несмотря на негативную тенденцию, план по добыче на 2012 год (528 млрд куб. м газа) не пересматривается. Впрочем, корпорация готова к негативному развитию событий. По словам члена Правления, начальника Департамента по добыче газа, газового конденсата, нефти Всеволода Черепанова, если продолжить сегодняшнюю динамику до конца года, то понятно, что добыча может быть меньше запланированной на 1–2%. Пик добычи ожидается в ноябре–декабре на уровне 1,65 млрд куб. м в сутки, а в начале следующего года этот показатель приблизится к 1,69 млрд куб. м.

● В 2011 году Группа «Газпром» добыла 513,2 млрд куб. м газа (в 2010 – 508,6 млрд куб. м), газового конденсата – 12,1 млн т, нефти – **32,3 млн т**

«Газпром» в своих планах основывается на ожидании роста спроса. «На следующий год у нас была запланирована добыча 541 млрд куб. м газа, на 2014 год – 548 млрд куб. м. Кроме того, по конденсату на 2013 год – 15,1 млн т, по нефти – 35,2 млн т. И на 2014 год то же самое – 15 и 35 млн т», – поясняет Всеволод Черепанов. При этом, как отмечает заместитель Председателя Правления Виталий Маркелов, потребление голубого топлива на внутреннем рынке увеличивается на 5% в год.

ТРАНСПОРТ ГАЗА

Прошедший год ознаменовался несколькими важными событиями в области развития газотранспортных мощностей на территории нашей страны. Были введены в эксплуатацию пять компрессорных станций магистрального газопровода Грязовец–Выборг, предназначенного для обеспечения поставок газа в «Северный поток» и потребителям северо-запада России. А на осень 2012 года запланирован запуск лупингов газопровода и двух компрессорных станций.

Завершилось строительство первого пускового комплекса газотранспортной системы (ГТС) Сахалин–Хабаровск–Владивосток производительностью 6 млрд куб. м газа в год (линейная часть, головная компрессорная станция «Сахалин», газораспределительная станция Владивостока, системы электроснабжения, телемеханики, связи и подземные

пути). Следующим важным шагом станет создание газотранспортной системы Якутия–Хабаровск–Владивосток.

В рамках мегапроекта «Ямал» велось строительство первой нитки системы магистральных газопроводов Бованенково–Ухта. В июне 2012 года ее начали заполнять технологическим газом. На сегодняшний день подготовлен план-график по освоению Харасавэйского месторождения. Корпорация ставит задачу начать поставку газа с этого месторождения уже в 2019 году. В следующем году будет закончена разработка обоснования инвестиций по Северо-Каменномысскому месторождению.

В марте 2012 года завершилась подготовка проектной документации первого этапа строительства ГТС «Южный коридор». Этот проект нацелен на то, чтобы обеспечить регионы центральной и южной России дополнительными объемами природного газа, а также гарантировать подачу газа в «Южный поток». В рамках проекта будет построено более 2,4 тыс. км магистральных газопроводов и 10 компрессорных станций общей мощностью 1473 МВт. Первый этап строительства начнется в декабре 2012-го, а завершится в 2015 году (сроки синхронизированы со строительством «Южного потока»).

В 2012 году «Газпром» планирует вложить в развитие ГТС 413,7 млрд рублей. «На Грязовец–Выборг в 2012 году будет направлено 64,24 млрд, по Бованенково–Ухта – 138 млрд, по Бованенковскому месторождению – 93,96 млрд рублей. Но подчеркну, что и эти цифры именно по данным объемам – не окончательные», – отмечает член Правления, начальник Департамента инвестиций и строительства ОАО «Газпром» Ярослав Голко.

Суммарная активная емкость подземных хранилищ газа (ПХГ), расположенных на территории России, выросла до 66,7 млрд куб. м (2010 год – 65,41 млрд куб. м). В феврале 2012 года была достигнута рекордная за всю историю эксплуатации ПХГ в России производительность – 638,7 млн куб. м газа в сутки. К началу сезона отбора в хранилищах был создан оперативный резерв газа – 65,2 млрд куб. м (на 1,2 млрд куб. м больше, чем в прошлом году), что также является максимальным показателем за всю историю отечественной газовой отрасли.

К предстоящему сезону отбора «Газпром» планирует нарастить оперативный резерв до уровня не менее 66,28 млрд куб. м. «Мы ожидаем увеличения оперативного резерва газа еще на 1 млрд куб. м по сравнению с прошлым годом. Кроме того, на начало сезона отбора мы намерены повысить максимальную суточную производительность до 671,1 млн куб. м, чтобы прирост составил более 23 млн куб. м», – отметил член Правления, начальник Департамента по транспортировке, подземному хранению и использованию газа Олег Аксютин. Ожидается также рост средне-суточной производительности ПХГ по декабрю–февралю на 13,8 млн куб. м – до 535,9 млн куб. м.

Александр Фролов

Главное – результат

«Газпром экспорт» планирует увеличивать поставки и выручку



Несмотря на политику противодействия, которую ЕС проводит в отношении новых экспортных проектов, развиваемых Группой «Газпром» и направленных на обеспечение Европы энергоресурсами, регион не сможет обойтись без дополнительных закупок российского газа. Даже если сложить все мощности уже реализованных и заявленных газотранспортных проектов, а также потенциал регазификационных терминалов, Европе не хватит мощностей для обеспечения растущего спроса на голубое топливо. По существующим оценкам, к 2030 году региону понадобится дополнительно импортировать не менее 200 млрд куб. м газа ежегодно. Поэтому поставки «Газпрома» в Европу будут расти. Об этом рассказал на пресс-конференции заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» и генеральный директор ООО «Газпром экспорт» Александр Медведев.

РЕКОРДНЫЙ ОБЪЕМ

По итогам прошлого года поставки газа ООО «Газпром экспорт» в страны дальнего зарубежья увеличились на 8,22% – со 138,6 млрд в 2010-м до 150 млрд куб. м. Основные объемы (112,03 млрд) были отправлены в государства Западной Европы и Турцию. Крупнейшими потребителями газа стали Германия (34,02 млрд), Турция (26 млрд), Италия (17,08), Франция (9,53 млрд) и Великобритания (8,16 млрд). Наибольший рост закупок показали Турция (44,4%),

Италия (30,9%) и Великобритания (20,2%). В Центральную Европу в общей сложности было экспортировано 37,95 млрд куб. м газа. Основными покупателями выступали Польша (10,25 млрд), Чехия (7,59 млрд), Венгрия (6,26 млрд) и Словакия (5,89 млрд). «С учетом стран ближнего зарубежья нами был поставлен на экспорт рекордный объем газа – 221,1 млрд куб. м. Стоимость газа, реализованного в дальнейшем зарубежье, достигла 57 млрд долларов – это второй по величине

результат после 64 млрд в 2008 году. Выручка от поставок в страны бывшего Советского Союза составила 21,2 млрд долларов», – сообщил Александр Медведев.

Наряду с природным газом ООО «Газпром экспорт» реализовало на внешних рынках более 5,7 млн т нефти, нефтепродуктов, сжиженных углеводородных газов (СУГ), серы, а также широкий перечень продуктов нефтегазохимии. В частности, было экспортировано свыше 1,6 млн т нефти, стабильного газового конденсата и нефтепродуктов производства Группы «Газпром». Поставки серы в дальнее зарубежье составили 3,73 млн т. Экспорт СУГ в Центральную и Юго-Восточную Европу, Финляндию, а также государства СНГ и Таможенного союза превысили 300 тыс. т. Кроме того, за пределы России отгружались гелий, одорант, технический углерод и другие продукты переработки нефти и газа.

РАЗВИТИЕ МОЩНОСТЕЙ

В прошлом году продолжалась реализация проектов строительства новых экспортных газопроводов «Северный поток» и «Южный поток». По «Северному потоку» уже начаты поставки газа в Европу и параллельно завершается прокладка второй нитки, которая позволит к ноябрю текущего года довести ежегодную пропускную способность этой магистрали до 55 млрд куб. м. До конца 2012-го в стадию строительства должен быть переведен и «Южный поток». Кстати, в связи с технологическими особенностями «Северного потока» на компрессорной станции «Портовая», входящей в его инфраструктуру и расположенной в 60 км



Илья Шадчнев.
«Аллегория
корпорации»

● В текущем году поставки газа ООО «Газпром экспорт» в страны дальнего зарубежья составят, по оценке компании, не менее 150 млрд куб. м, а с учетом государств бывшего СССР – 222 млрд

от границы с Финляндией, вырабатывается стабильный газовый конденсат. Его поставки в Северо-Западную Европу ООО «Газпром экспорт» планирует начать в этом году. Помимо этого, компания готовится до конца 2012-го приступить к экспорту стабильного газового конденсата Киринского месторождения, разрабатываемого в рамках проекта «Сахалин-3».

Продолжается активное развитие системы подземного хранения газа (ПХГ) Группы «Газпром» за рубежом. В 2006–2011 годах ее мощности были увеличены с 1,4 млрд до 3 млрд куб. м, а суточная производительность – с 18,2 млн до 35,7 млн куб. м. Реализация ряда проектов строительства ПХГ, работу над которыми ООО «Газпром экспорт» ведет сегодня, позволит компании к 2015 году нарастить мощности хранения в Европе примерно до 5 млрд куб. м активного газа.

ВОПРОКИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ

«В феврале 2012 года в период двух экстремально холодных недель в России

и Европе никакого сокращения поставок российского газа за рубеж не было. Экспорт не уменьшился, а вырос. Европа не смогла увеличить внутреннюю добычу газа и закупки у других производителей. В результате дополнительный спрос на наш газ превысил ожидаемые объемы на 50%», – заявил Александр Медведев. По его словам, Турция и Греция подавали заявки на поставки газа сверх оговоренного контрактами – они были выполнены ООО «Газпром экспорт». Практически 95% газа, недопоставленного в Европу из Ливии, также было компенсировано российской компанией. «Однако в создавшейся ситуации 100% всех поступивших заявок выполнить было невозможно. Хотя потенциально, если бы мы работали с Европейской комиссией (ЕК) более согласованно, сделать это было бы вполне реально. Собственно, для этого и реализуются все наши экспортные проекты в Европе», – считает Александр Медведев. Но пока «Газпром» сталкивается с противодействием ЕК в части расширения возможностей доставки российского газа на европейские рынки.

Тем не менее в текущем году поставки газа ООО «Газпром экспорт» в страны дальнего зарубежья составят, по оценке компании, не менее 150 млрд куб. м, а с учетом государств бывшего СССР – 222 млрд. При этом экспортная выручка прогнозируется на уровне 84,5 млрд долларов: 61 млрд от реализации в страны дальнего и 23,5 млрд – ближнего зарубежья. А к 2015 году, в соответствии с контрактными объемами, поставки ООО «Газпром экспорт» в государства дальнего зарубежья могут достичь 180 млрд куб. м. Конечно, при условии

адекватного спроса. «Мы уже сталкивались с невыполнением потребителями своих обязательств по выбору законтрактованных объемов газа. Но есть условие take or pay. И хочу подчеркнуть, что виртуальный экспорт намного приятнее физического, потому что затраты здесь меньше, а денежный поток – лучше. Ведь экспортная пошлина выплачивается по факту физических поставок. Главное – выручка, а не объемы экспорта», – заявил Александр Медведев.

МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

В последние годы глобальный рынок газа стремительно меняется. Однако наряду с реальными корректировками правил игры на этом рынке вокруг него вращается множество мифов, очень далеких от действительности. Таких, например, как изменение системы ценообразования при поставках газа в Европу и ее всё большая ориентация на спотовые механизмы торговли. При этом в феврале текущего года на хабах Европы, в том числе TTF в Нидерландах и NBP в Великобритании, купить природный газ оказалось физически невозможно, даже несмотря на резкий рост цен на голубое топливо. «Это свидетельствует только об одном: на хабах недостаточно ликвидности для того, чтобы использовать спотовую индексацию как основу для ценообразования», – считает Александр Медведев. – В условиях фрагментированного и неликвидного европейского рынка попытки сделать это чреваты выходом газовых цен на уровни, значительно превышающие нефтяной эквивалент. А если ступить на эту дорогу, обратного пути уже не будет».

Денис Кириллов



БОЛЬШЕ СПГ

Производство
сжиженного природного
газа может увеличиться
до 25 млн т

«Газпром» создает на востоке России новые центры газодобычи, а также газифицирует города Восточной Сибири и Дальнего Востока. Кроме того, корпорация продолжает развивать экспортные мощности, ориентированные на страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР).

В 2011 году в рамках проекта «Сахалин-3» были завершены геологоразведочные работы (ГРП) на Киринском газоконденсатном месторождении (ГКМ). Запасы, составляющие 162,5 млрд куб. м газа и 19,1 млн т газового конденсата, переведены в категорию С1. В текущем году здесь начнется добыча голубого топлива. Также в 2011 году получен прирост запасов в объеме 304 млрд куб. м газа и 41,8 млн т газового конденсата на Южно-Киринском ГКМ. Таким образом, текущие запасы месторождения по категориям С1+С2 составляют 564 млрд куб. м газа и 71,7 млн т газового конденсата.

В Республике Саха (Якутия) в 2011 году продолжились предпроектные и проектные работы по созданию Якутского центра газодобычи. Запасы Чаяндынского нефтегазоконденсатного месторождения в результате проведенных в 2010–2011 годах ГРП выросли по категории С1 до 631,1 млрд куб. м, а по С2 – до 694,3 млрд куб. м. В настоящее время ведется разработка проекта доразведки Ковыктинского ГКМ (запасы газа по катего-

риям С1+С2 – 1,5 трлн куб. м), расположенного в Иркутской области. Как отмечает заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Виталий Маркелов, обоснование инвестиций по Ковыктинскому и Чаяндынскому месторождениям будет закончено до конца 2012 года.

В 2011 году по проекту «Сахалин-2» объем добычи нефти и газового конденсата составил 5,67 млн т, газа – 15,43 млрд куб. м, а производство сжиженного природного газа (СПГ) достигло 10,67 млн т. Учитывая, что «Газпром» комплексно подходит к развитию экспортного потенциала (с учетом имеющейся ресурсной базы и прогнозов спроса на внутреннем рынке), приоритет на востоке отдан СПГ. Работа ведется по двум основным направлениям: расширение мощностей сахалинского завода и создание соответствующих мощностей в районе Владивостока. «Заинтересованность в импорте российского газа в любом его виде есть у каждой страны региона: у Японии, Китая, Кореи, Индии и т.д.», – подчеркивает заместитель Председателя Правления, генеральный директор ООО «Газпром экспорт» Александр Медведев.

Конечно, не исключается экспорт трубопроводного газа, однако работа над подобными проектами может начаться только после того, как будет принято решение об объемах производства и экспорта СПГ из Владивостока и с Сахалина. «Соответствующее решение будет принято до конца года. Экспорт СПГ может достичь 20–25 млн т. Это реальные возможности», – отмечает Александр Медведев. Причем речь идет только о дальневосточных мощностях, без учета объемов Штокмана.

Пока же, в 2012 году, в страны АТР корпорация поставит примерно те же объемы СПГ, что и в 2011-м, – 10,5 млн т. Кстати, с сентября 2011 года поставки природного газа проекта «Сахалин-2» осуществляются и на внутренний рынок. Тем временем «Газпром нефть» и японская JOGMEC подписали Соглашение о совместном геологическом изучении нефтяных запасов Игнялинского лицензионного участка, расположенного в Иркутской области на границе с Республикой Саха (Якутия). В настоящее время начальные извлекаемые запасы по категориям С1+С2 оцениваются более чем в 40 млн т нефти.

Александр Фролов



ГОТОВЫЙ ДОМЪ

в переулках Арбата

22-888-00
www.afanasievsky.ru





Трудности роста

Успехи и проблемы российского газоснабжения

В 2011 году по итогам работы на внутреннем рынке ОАО «Газпром» зафиксировало рост по всем показателям – объемам поставок, выручки, а также инвестиций в газификацию российских регионов. Об этом на пресс-конференции 15 июня сообщил член Правления, начальник Департамента маркетинга, переработки газа и жидких углеводородов ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром межрегионгаз» Кирилл Селезнев. В то же время он обратил внимание на ряд проблем, связанных с реализацией задач по обеспечению надежного и безаварийного газоснабжения российских потребителей.

В прошлом году «Газпром» поставил на внутренний рынок 265,3 млрд куб. м природного газа (без учета поставок внутри Группы), превысив на 1,2% аналогичный показатель 2010 года. Выручка от продаж выросла на 17,6% и составила 723 млрд рублей. Средняя цена реализации газа на внутреннем рынке увеличилась на 16,2% и достигла 2725,4 рубля за 1 тыс. куб. м (без НДС и акциза).

Рост поставок и долгов

Группа «Газпром межрегионгаз» поставила российским потребителям 306,9 млрд куб. м газа из ресурсов «Газпрома» и независимых производителей, улучшив показатель 2010 года на 1,8%. Наибольший рост спроса на голубое топливо обеспечили предприятия цементной промышленности и агрохимии (производство минеральных удобрений). Почти треть от общего объема поставок Группы (88,8 млрд куб. м газа) составила реализация газа населению, бюджетным организациям и предприятиям ЖКХ. И именно на эти категории потребителей, поставки

которым являются приоритетом для «Газпрома», приходится основной объем долга перед газоснабжающими организациями за приобретенное у них топливо.

Так, уровень оплаты предприятий коммунального хозяйства составил, как и в позапрошлом году, 95%. Меньше стали перечислять за газ в ряде южных регионов РФ, а также в Московской, Владимирской и Смоленской областях. Положительная тенденция по платежам наблюдалась в Удмуртской Республике, Калужской, Кемеровской, Нижегородской, Липецкой областях и в Москве. Вместе с тем надо учитывать, что задолженность коммунальщиков традиционно достигает своего максимума к окончанию отопительного периода, а минимума – к его началу.

Уровень платежей населения по итогам 2011 года опустился до 92% (в 2010 году – 96,1%). Снижение показателя обусловлено аномально низкими температурами, наблюдавшимися в ноябре и декабре в части регионов РФ и повлекшими за собой дополнительные начисления, расчет

● **Группа «Газпром межрегионгаз» поставила российским потребителям 306,9 млрд куб. м газа из ресурсов «Газпрома» и независимых производителей, улучшив показатель 2010 года на 1,8%**

по которым в соответствии с законодательством был осуществлен в 2012 году. Наиболее исправно за газ платят в регионах Северо-Западного федерального округа (99%), хуже всего – в республиках Северного Кавказа (68%). Кстати, на этот дисбаланс Кирилл Селезнев обратил внимание, когда отвечал на вопрос, не является ли причиной роста неплатежей повышение цен на газ (как будто в России цены растут только на газ). Действительно,



повышение тарифов на голубое топливо касается всех субъектов РФ, но при этом в одних всегда платят за него хорошо, а в других – не очень.

Всего в 2011 году просроченная дебиторская задолженность потребителей перед «Газпром межрегионгазом» выросла на 14 млрд рублей, достигнув 57,7 млрд. Тем не менее поставки Группой голубого топлива социально значимым категориям потребителей постоянно растут, увеличившись в 2011 году более чем на 2% по сравнению с 2010 годом. Данный результат обусловлен в значительной степени реализуемой «Газпром» Программой газификации регионов РФ (на ООО «Газпром межрегионгаз» возложены функции инвестора, координатора и организатора).

ГАЗИФИКАЦИЯ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

Это направление также демонстрирует существенный рост объемов финансирования и строительства новых газовых сетей. Если в 2010 году «Газпром» выделил на газификацию российских регионов 25,6 млрд рублей, обеспечив ввод в эксплуатацию 156 газопроводов протяженностью 2,1 тыс. км, то в прошлом году инвестиции

Поставки газа на внутренний рынок по категориям потребителей в 2011 г.



Просроченная дебиторская задолженность перед Группой «Газпром межрегионгаз» на 31 декабря 2011 г., млрд рублей



Источник: ООО «Газпром межрегионгаз»

по Программе выросли до 29,7 млрд рублей, было завершено строительство 244 газопроводов общей протяженностью 2,5 тыс. км. Работа, проведенная в минувшем году, дала возможность подключить к газу 74 тыс. квартир и домовладений, а также 570 котельных. Всего же вложенные с 2005 по 2011 год средства позволили обеспечить строительство 1292 газопроводов протяженностью более 18,5 тыс. км. При этом было газифицировано 2524 населенных пункта, 3150 котельных, более 546 тыс. домовладений и квартир.

На текущий год «Газпром» запланировал 30-процентный рост инвестиций на газификацию – суммарный объем финансирования превысит 37,6 млрд рублей. Стоит отметить, что корпорация наращивает не только количественные показатели, но и повышает качество работы, связанной с реализацией Программы. Так, наряду с сетевой газификацией запущены проекты по автономной газификации сжиженным природным газом в Пермском и Хабаровском краях. Кроме того, в целях сокращения сроков доведения газа до конечных потребителей, в том числе в регионах Дальнего Востока, была начата разработка и реализация инвестиционных проектов едиными технологическими комплексами (газопроводы-отводы, газораспределительные станции и от них – межпоселковые газопроводы).

В то же время выполнение Программы сталкивается с рядом проблем, одни из которых носят хронический характер, другие стали выявляться в последнее время, но могут иметь далеко идущие негативные последствия. В первом случае речь идет о ставшей уже, к сожалению, привычной практике, когда администрации регионов не выполняют своевременно обязательства по подготовке потребителей к приему газа. Напомним, что «Газпром» подписывает с администрациями регионов графики синхронизации ввода объектов газификации, в соответствии с которыми корпорация

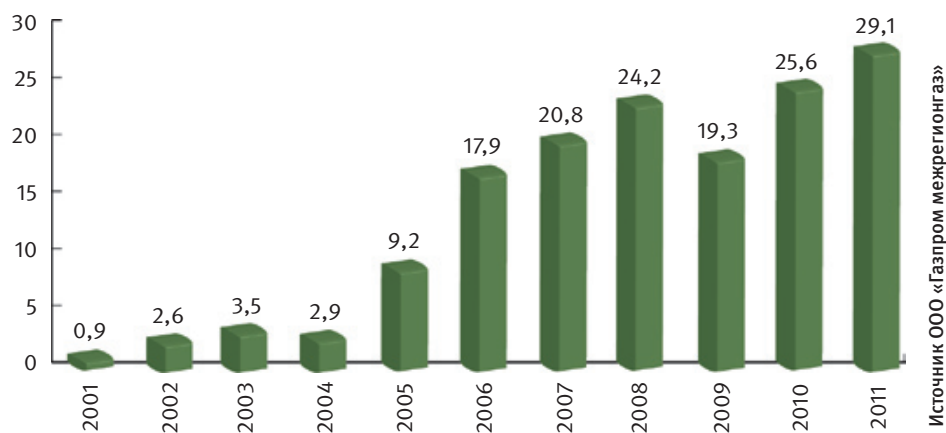


строит межпоселковые газопроводы, а строительство внутренних сетей в населенных пунктах обеспечивают местные власти. Согласованные сроки завершения этих работ прописаны в графиках. Но если «Газпром» всегда их выдерживает, то ряд регионов ведут работы со значительным отставанием, выбиваясь из этих графиков. По итогам 2011 года 12 субъектов РФ не выполнили обязательств в соответствии с планами-графиками, а 16 выполнили с отставанием. В некоторых областях (например, в Костромской) такое отношение к газификации своего региона носит, по словам Кирилла Селезнева, «системный характер». В отношении этого субъекта РФ терпение «Газпрома» наконец лопнуло, и на 2012 год ему выделено лишь 10 млн рублей (в 2011 – 220 млн) на проектирование новых объектов. Но, как отметил Кирилл Селезнев, «если область подтянется, погасит долги за газ, выполнит взятые на себя обязательства, тогда по итогам оценки работы за первое полугодие 2012 года этот объем инвестиций может быть увеличен».

ЗАБРОШЕННЫЕ СЕТИ

Другой проблемой, которая пока еще не получила широкого обсуждения, является эксплуатация внутрипоселковых сетей, построенных в ходе выполнения работ по газификации. Как уже говорилось, их строительство возложено на местные власти, которые назначают подрядные организации для проведения соответствующих работ. При этом достаточно частыми стали случаи, когда организаторы строительства, собрав с потенциальных потребителей газа денежные средства в размерах, превышающих капвложения, которые необходимы для строительства сетей, в дальнейшем уже не заинтересованы в их эксплуатации. Такие сети, находясь на балансе структур, не имеющих статуса газораспределительных организаций (ГРО) и установленного тарифа Федеральной службы по тарифам, фактически оказываются брошенными.

Объемы инвестиций ОАО «Газпром» в газификацию РФ за 2001–2011 гг., млрд рублей



- В 2011 году просроченная дебиторская задолженность потребителей перед «Газпром межрегионгазом» выросла на 14 млрд рублей, достигнув

57,7
МЛРД РУБЛЕЙ

Тем самым в региональных системах газораспределения появляются участки, по которым транзит газа осуществляется с нарушениями промышленной безопасности. Протяженность подобных сетей только в Московской области, по некоторым оценкам, составляет порядка 7 тыс. км. Эта проблема не нова, но запуск «Газпромом» масштабной Программы газификации, которая дала толчок к значительному увеличению объемов строительства внутрипоселковых сетей, существенно обострил ситуацию. Так, по ориентировочным данным, в рамках графиков синхронизации были введены 17 тыс. км сетей внутри населенных пунктов, из которых лишь 3 тыс. километров перешли в ГРО, эксплуатируемые «Газпромом».

В результате складывается ситуация, когда региональные компании

по реализации газа собирают платежи за газ с потребителей, получающих его по сетям, обслуживание которых не соответствует нормам. При этом именно на поставщиков газа может быть возложена ответственность за аварии на сетях, которые формально эксплуатируются организациями, не имеющими статуса ГРО. Заметим, что количество таких аварий за последние шесть лет выросло в два раза (из них со смертельным исходом – в полтора раза).

Ясно, что сложившаяся ситуация является составной частью глобальной проблемы, связанной с вопросами собственности, управления, эксплуатации и реконструкции распределительных сетей. Статистика здесь красноречива: все российские ГРО вместе взятые имеют на своем балансе менее 50 % из имеющихся в стране распределительных газопроводов. Муниципальные органы власти владеют 10,9%, субъекты федерации – 18,4%. Еще более 22 % – это сети, принадлежащие юридическим и физическим лицам.

При этом, если сети муниципалов и региональных властей в основном сдаются в аренду или передаются на техническое обслуживание соответствующим газораспределительным организациям, то в отношении частных газопроводов ситуация запутана до предела. Зачастую сложно сказать, кто их обслуживает и обслуживает ли вообще. Более того, имеется немало сетей, у которых вообще отсутствует собственник (так называемые бесхозные сети).

Ключевой вопрос здесь – не в юридической или имущественной стороне

вопроса, а, как отметил Кирилл Селезнев, в «надежности и безопасности газоснабжения российских потребителей». О росте аварийности на распределительных газопроводах мы уже упоминали. Отметим, что это касается не только случаев ненадлежащей эксплуатации сетей или отсутствия таковой. Есть и другой важный момент – у региональных и местных администраций, а также у прочих собственников газораспределительных сетей, которые не имеют статуса ГРО («мнимые» ГРО), часто отсутствуют возможности или желание вкладывать средства в реконструкцию этих активов. Надо учитывать, что в тарифы на транспортировку природного газа включены затраты на реновацию только собственного имущества. Газораспределительные организации не могут за счет собственных средств осуществлять работы капитального характера (реконструкции, капитальные ремонты) на «чужих» газопроводах. Это – ответственность собственника. Такая ситуация становится системным препятствием на пути модернизации всей сети, поскольку зачастую ГРО не могут реконструировать даже принадлежащие им газопроводы, так как не удастся договориться о комплексном ремонте с другими собственниками.

Между тем газораспределительная система постепенно стареет. Особое беспокойство вызывают стальные подземные газопроводы, построенные в советский период. Нормативный срок их эксплуатации – 40 лет, поэтому с каждым годом «старых» газопроводов становится всё больше. Проблема дополнительно усугубляется появлением новых, также фактически «бесхозных» сетей, управляемых «мнимыми» ГРО. В итоге сейчас, по некоторым оценкам, более 10 млн российских абонентов (квартир и домовладений) получают газ по сетям, в отношении которых отсутствует четкая информация о порядке их владения и обслуживания.

Данный вопрос требует безотлагательного решения. По мнению спе-



циалистов, имеются два возможных варианта выхода из существующей ситуации. Первый – разработка региональными властями программ реконструкции находящихся на их балансе сетей, которые были бы согласованы с аналогичными программами ГРО. Второй вариант – передача сетей в собственность ГРО, которые бы взяли на себя ответственность за их модернизацию. Как сообщил Кирилл Селезнев, второй вариант уже обсуждался на совещании бывшего первого вице-премьера Виктора Зубкова с главами регионов и по его итогам руководителям субъектов федерации были даны соответствующие поручения. Также целесообразно было бы принять нормативный акт, обязывающий владельцев «конечных» сетей (к которым непосредственно подключен потребитель) из числа «мнимых» ГРО

выполнять все необходимые функции по обслуживанию этих сетей, а также внутридомового газового оборудования в домохозяйствах, к которым эти сети подведены. Иными словами, нормативный акт, который заставил бы их превратиться из «мнимых» ГРО в настоящие. Если же у них нет таких возможностей или желания, то опять-таки должен быть поставлен вопрос о передаче сетей действующим в регионах газораспределительным организациям.

Предыдущее российское правительство, как видим, начало решать эту проблему. Остается надеяться, что и действующая федеральная исполнительная власть будет внимательна к этим и другим вопросам, связанным с безопасным газоснабжением российских потребителей.

Николай Хренков

Стратегический ресурс

Серный бизнес «Газпрома» работает на развитие экономики России

Будучи крупнейшим в нашей стране производителем серы, «Газпром» стремится сохранить свои позиции на глобальном рынке за счет совершенствования качества выпускаемой продукции, расширения географии экспортных поставок и развития внутреннего потребления. Одна из главных задач, стоящих перед корпорацией в этой сфере, – участие в формировании новой подотрасли строительной промышленности России, которая будет базироваться на серном вяжущем. Ее решение придаст мощный импульс росту отечественной экономики.

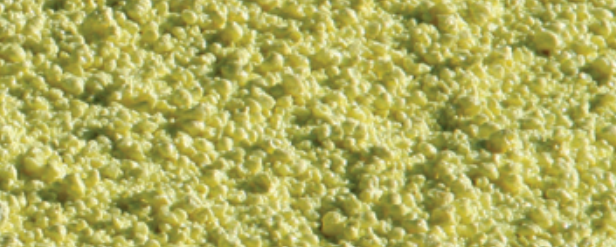


ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК

В 2011 году, по данным U.S. Geological Survey, производство серы в мире составило порядка 69 млн т. Около 63,8 % этого объема пришлось на элементарную серу, полученную главным образом при переработке нефти (49,8 %) и природного газа (44,3 %), а также при освоении месторождений самородной серы (1,2 %). Еще 29 % – на отходящие газы цветной металлургии, коксовые газы, кислый гудрон нефтеперерабатывающих заводов и другое сырье, используемое в основном для прямого выпуска серной кислоты. И только

7,2 % – на пириты. Крупнейшими производителями серы на глобальном рынке сегодня являются Китай (13,9 %), США (12,8 %), Канада (10,3) и Россия (10,3 %). На долю стран Ближнего Востока суммарно приходится 12,8 % мирового выпуска серы. Основные объемы газовой и нефтяной серы производят американские компании ExxonMobil, ConocoPhillips, Chevron и Valero Energy (один из крупнейших переработчиков нефти в США), британская BP, англо-голландская Shell, CITGO Petroleum – дочерняя структура Petróleos de Venezuela и российский «Газпром».

Около 90 % всей получаемой в мире серы сегодня перерабатывается и затем потребляется в виде серной кислоты. Приблизительно 65 % серной кислоты используется для производства фосфорных и комплексных удобрений. Еще 11–12 % приходится на другие области сельского хозяйства – выработку сульфата аммония и прочих серосодержащих удобрений, средств защиты от вредителей и различных химикатов. Остальное – на горнодобывающую промышленность (выщелачивание медных и других руд), химический комплекс (производство синтетических каучуков



и резинотехнических изделий, красителей, искусственных волокон и так далее), нефтяную отрасль (приготовление буровых растворов, алкилирование в нефтепереработке) и целлюлозно-бумажную промышленность (сульфитная и сульфатная варка целлюлозы). Основными импортерами серы сегодня являются Китай (32%), Северная и Южная Африка (24%), США (10%), Южная Америка (7%) и Индия (6%).

Мировой рынок серы не отличается стабильностью. Положительное влияние на конъюнктуру оказывает рост населения мира, климатические изменения и природные катаклизмы, сокращение сельхозугодий, увеличение спроса на продовольствие, стремительное развитие промышленности таких стран, как Китай, Индия и Бразилия. В то же время ввод в эксплуатацию новых нефтегазовых месторождений с высоким содержанием серы в сырье, а также переход к более глубокой очистке продуктов нефтепереработки, отходящих и дымовых газов коксохимических, металлургических и энергетических предприятий нарушают баланс спроса и предложения и приводят к перепроизводству. Ситуацию усугубляет и политика отдельных стран – крупнейших потребителей серы. Например, Китай, как и в случае с импортом нефти, старается закупать сырье по минимальной стоимости, которая зачастую оказывается невыгодной производителю. А в качестве меры убеждения уходит с рынка, что приводит к его затовариванию и обвалу цен.

Регулировать объемы добычи серы в соответствии с колебаниями рынка не представляется возможным – это обусловлено тем, что подавляющая ее часть получается попутно при производстве других целевых продуктов. В результате с 2000 года мировой выпуск серы превышал ее потребление, кроме периода 2004–2006 годов, когда спрос резко вырос благодаря введению новых мощностей по выпуску фосфатных удобрений и развитию металлургической промышленности в США, Южной Америке, Африке

● Точных данных об общем объеме мировых запасов серы не существует. По оценке U. S. Geological Survey, они составляют около 5 млрд т, в том числе разведанные месторождения самородной серы содержат примерно 1,2 млрд т сырья. В то же время специалисты ООО «Газпром ВНИИГАЗ» считают, что глобальные ресурсы серы только в газовых месторождениях могут достигать 10–20 млрд т. При этом нужно помнить, что имеющиеся на сегодняшний день показатели не учитывают серу, содержащуюся в гипсах, ангидридах, угле и битуминозных породах. Считается, что в настоящее время их разработка экономически нецелесообразна. Между тем освоение битуминозных песков и сланцев, которые включают огромные объемы сернистой нефти, началось в Канаде еще в 1960-х годах. А сейчас к их разработке в бассейне реки Ориноко готовится приступить Венесуэла – кстати, в партнерстве с консорциумом российских нефтегазовых компаний, в который входит и «Газпром нефть».



● Основными видами товарной серы являются жидкая, комовая и гранулированная. Первая удобна для крупных покупателей при транспортировке на расстояние не более 800–1000 км и при условии, что затраты на поддержание продукта в жидком состоянии меньше, чем его расплавка на месте потребления. Дополнительные расходы на транспорт, перевалку и хранение компенсируются отсутствием потерь и высокой чистотой продукта – жидкую серу практически невозможно загрязнить. Главное достоинство комовой серы – простота технологии ее производства: разлив на бетонированной площадке, затвердевание, взлом блоков высотой до 3 м, укладка в штабеля и погрузка на транспортные средства. Основные недостатки – потери продукта и возможность его загрязнения при открытом хранении и транспортировке. Наиболее удобна для любой обработки гранулированная сера. Но для ее производства требуются специальные технологии (гранулирование в кипящем слое, воздушное, водное), которые позволяют регулировать размеры (0,5–6 мм) и форму гранул (зерна, окатыши, капсулы, шарики и т.д.).

и Восточной Азии. В Канаде, Казахстане и России были накоплены значительные объемы нереализованной серы. Поэтому цены на серу были достаточно низкими, за исключением 2008 года, когда они выросли более чем в 10 раз и достигли 800 долларов за тонну. К настоящему времени, после резкого падения в период глобального финансово-экономического кризиса, они вернулись к своим средним показателям в 150–200 долларов.

На текущий момент мировой рынок относительно сбалансирован. Как в прошлом, так и в нынеш-

нем году конъюнктура способствует размещению серы по ценам, которые позволяют получать прибыль. Но перспективы развития рынка связаны прежде всего с планируемым широкомасштабным вводом на Ближнем Востоке новых мощностей по добыче и переработке углеводородов в 2014–2015 годах. Ожидается, что предложение серы из этого региона увеличится на 8 млн т в год. В 2018 году должны начаться разработки нефтегазового месторождения Кашаган в Казахстане, где будет ежегодно извлекаться как минимум 1 млн т серы



(к 2020-му производство серы в республике может превысить 3 млн т в год при уровне потребления не более 1 млн т). Параллельное освоение нефтегазового месторождения Южный Иолотань в Туркменистане приведет к росту выпуска серы еще более чем на 3 млн т в год. При этом внутреннее потребление серы в республике не превысит к 2020 году 200 тыс. т. Очевидно, что последствием этого станет резкий рост конкуренции на глобальном рынке между производителями серы. И в первую очередь это касается российских экспортеров.

БОЛЬШИЕ ПРЕВРАЩЕНИЯ

Добыча значительных для своего времени объемов серы в нашей стране началась еще при Иване Грозном. Но организованный характер она приобрела только при Петре I, когда появилось сразу несколько серных заводов в Поволжье и на северо-западе России. Однако после смерти Петра Великого производство серы резко сократилось, и большая ее часть импортировалась. Некоторое оживление отмечалось в годы Отечественной войны 1812 года и Крымской войны 1853–1856 годов. Впрочем, становление серной промышленности в Российской империи относят только к концу XIX века, когда самородную серу стали добывать на Кавказе и в Ферганской долине. Между тем получаемые объемы не могли полностью удовлетворить потребности страны, и она оставалась крупным импортером, закупая самородную серу в Италии, а пиритные концентраты – в Норвегии и Испании. К началу Первой мировой войны собственное производство серы в России практически полностью прекратилось.

Формирование серной промышленности в СССР началось в 1930-х годах – была организована добыча самородной серы в Крыму, Туркмении, Узбекистане и Поволжье. Но основным источником получения серы на долгое время стали колчеданные месторождения Урала. В 1950-х разработка серных руд стартовала и на Украине,

По данным ООО «Газпром ВНИИГАЗ», в России достаточно много нефтегазовых ресурсов, содержащих сероводород. Например, порядка 1,1–4 % его присутствует в залежах месторождений Коми, 20 % и более – Астраханской области и Адыгеи. Однако практически все они – мелкие (до 20–30 млрд куб. м газа), а следовательно, и запасы серы в них невелики. Из эксплуатируемых сейчас крупнейшими остаются Астраханское и Оренбургское месторождения, что делает «Газпром» основным производителем серы в нашей стране. Из тех, что пока не осваиваются, к крупным относят Западно-Астраханское и правобережную часть Астраханского месторождения. Еще одно – Центрально-Астраханское (лицензия на разработку принадлежит ЛУКОЙЛу) – находится в стадии разведочного бурения. По предварительным оценкам, его запасы составляют 1,3 трлн куб. м газа, в составе которого – примерно 500 млн т серы.

в виде серной кислоты ее стали получать на горно-металлургическом комбинате в Норильске и при переработке сульфидных руд цветных металлов в Казахстане. Несмотря на это, серы не хватало и ее приходилось импортировать из Польши. С 1960-х ситуация стала стремительно меняться. Активное развитие производства самородной, пиритной, газовой и нефтяной серы привело к резкому увеличению ее выпуска – с 1,35 млн т в 1960-м до 4,78 млн т в 1970-м и 8,32 млн т в 1980-м. За два десятилетия доля СССР в мировом производстве серы выросла с 7,1 до 15%. Особую роль в этом сыграло развитие нефтегазовой отрасли: серу начали извлекать из нефти в Татарстане и Башкирии, из природного газа – в Узбекистане и Оренбурге. В частности, в 1974 году был запущен Оренбургский газоперерабатывающий завод (ГПЗ): переработка газа на нем к 1980-м превысила 48 млрд куб. м в год – такие объемы поддерживались вплоть до 1984-го. Благодаря этому в 1981 году ежегодная добыча серы здесь составила более 1,2 млн т. С 1985 года Оренбургское нефтегазоконденсатное месторождение перешло в стадию падающей добычи. Дополнительным источником сырья для загрузки ГПЗ в Оренбурге стало Карагаганакское нефтегазоконденсатное месторождение в Казахстане, запущенное в эксплуатацию в 1984 году.

Огромным событием для отечественной серной промышленности стал ввод в строй газохимического

комплекса на крупнейшем в мире по содержанию серы Астраханском газоконденсатном месторождении в 1986 году. Его запасы оцениваются в 1,367 млрд т серы. Это позволило увеличить выпуск серы в последующие несколько лет на 1,5 млн т в год, и в 1988-м общий объем производства этого сырья в стране достиг 9,75 млн т. Изначально планировалось, что на первом этапе в Астрахани будет извлекаться 3–6 млн т серы в год. Затем – 9 млн, а впоследствии даже до 18 млн. Однако ситуация кардинально изменилась с распадом Советского Союза – производство серы на территории бывшего СССР резко упало и стабилизировалось лишь к середине 1990-х на уровне 5 млн т в год. При этом выпуск газовой серы остался практически на прежнем уровне, а в Казахстане даже вырос благодаря вводу в строй ГПЗ на Тенгизском месторождении.

Глубокий экономический кризис привел к стремительному сокращению внутреннего потребления серы в России, который, впрочем, компенсировался ростом спроса на глобальном рынке, что позволило стране начать масштабный экспорт. В результате выпуск серы в России снова стал увеличиваться – прежде всего за счет наращивания мощности Астраханского ГПЗ. И страна превратилась в одного из крупнейших поставщиков серы на глобальный рынок. А крупнейшим российским производителем и экспортером серы стала Группа «Газпром».

НОВЫЕ РЕАЛИИ

В 2011 году выпуск серы в России увеличился с 6,33 млн до 6,44 млн т. Доля гранулированной серы в общем объеме производства составила 43 %, комовой – 30 %, жидкой – 27 %. На долю ОАО «Газпром» пришлось 5,76 млн (в 2010-м – 5,7 млн), или 89 % всей российской серы. Остальное – на ОАО «ГМК “Норильский никель”» (2,7 %) и предприятия нефтепереработки (8,3 %), из которых наиболее крупными производителями серы оставались ОАО «Башнефтехим» (2,8 %) и ОАО «Газпром нефть» (1,5 %). В структуре ОАО «Газпром» серу выпускают ООО «Газпром добыча Астрахань» и ООО «Газпром добыча Оренбург». В прошлом году на Астраханском газохимическом комплексе объем производства серы составил 4,73 млн т: гранулированной – 2,39 млн т, комовой – 1,34 млн т и жидкой – 1 млн т. На Оренбургском (с учетом выработки серы из сырья Карачаганакского месторождения) – 1,03 млн т: жидкой – 0,71 млн т, гранулированной – 0,27 млн т и комовой – 0,05 млн т.

Первоначальные планы по развитию производства серы на Астраханской площадке были полностью пересмотрены. Главным образом потому, что ни 18 млн, ни даже 9 млн т серы извлекать здесь в новых условиях оказалось экономически нецелесообразно. Сегодня объем производства серы в России на треть ниже, чем в Советском Союзе, но внутренний рынок не способен переварить даже его. Так, в 2011 году специализированный оператор «Газпрома» по поставкам серы на внутренний рынок – ООО «Газпром сера» – реализовал отечественным покупателям 2,039 млн т продукта, 83 % которой составила жидкая, 16 % – гранулированная и 1 % – комовая, то есть порядка 76 % от общего потребления серы в стране. И это при том, что в прошлом году спрос на этот продукт на российском рынке заметно увеличился – в 2010-м отгрузки ООО «Газпром сера» отечественным покупателям не превышали 1,52 млн т.

Традиционная структура поставок, сложившаяся за последние годы, предполагала отправку более двух третей полученной в России серы на экспорт и лишь около 20 % – на внутренний рынок. Основным потребителем этого продукта в нашей стране остается химическая промышленность (76 %), среди крупных – целлюлозно-бумажная (11 %), деревообрабатывающая (5 %), горнодобывающая (4 %) и металлургия (3 %). Ключевыми покупателями серы выступают череповецкое ОАО «Аммофос» и ООО «Балаковские минеральные удобрения» в Саратовской области (Группа «ФосАгро»), кингисеппское ООО «ПГ “Фосфорит”» и ОАО «ЕвроХим – Белореченские минеральные удобрения» в Краснодарском крае (Группа «ЕвроХим»), а также подмосковное ОАО «Воскресенские минеральные удобрения» и Ефремовский химический завод (филиал ОАО «Щекиноазот») в Тульской области.

По существующим прогнозам, суммарный рост производства серы в России до 2015 года может составить до 1 млн т. При этом внутреннее потребление в стране увеличится за это время не более чем на 1,5 млн т. Поэтому большую часть сырья в обозримом будущем российским производителям придется по-прежнему отправлять на экспорт.

ЭКСПОРТНЫЙ КАНАЛ

Поставки серы Группы «Газпром» на внешние рынки с начала 2008 года осуществляет ООО «Газпром экспорт». В целях минимизации затрат и оптимизации каналов сбыта в условиях глобального финансово-экономического кризиса предприятием было принято решение самостоятельно организовывать доставку товара до морских портов перевалки. В 2009 году были заключены соответствующие договоры с логистическими компаниями на таможенное оформление, транспортировку железнодорожным транспортом, перевалку в портах, фрахтование речных судов. Оперативное регулирование процесса позволило опти-

мизировать логистические цепочки, обеспечить маневренность отгрузок и сократить затраты на доставку серы до морских портов по сравнению с показателями предыдущего года. В результате уже во втором полугодии «Газпром экспорт» вышел на объемы продаж, равные докризисному уровню. А в 2010-м отгрузка серы за рубеж достигла рекордного показателя 4,941 млн т. Уменьшение объемов экспорта в прошлом году связано с тем, что были реализованы все накопленные ранее запасы и осуществлялся только сбыт товара, выпускаемого в реальном времени, – поставки комовой и гранулированной серы составили 3,776 млн т. Отгрузка через порты проводилась на традиционные для Группы «Газпром» рынки сбыта: Марокко, Тунис, Бразилия, Израиль и Ливан. Помимо этого, железнодорожным транспортом серу доставляли конечным потребителям в Литве и Белоруссии.

Сегодня экспорт серы в страны дальнего зарубежья ведется по двум основным направлениям – северному и южному. Первое предполагает транспортировку товара по железной дороге на 2590 км от места производства до российского порта Усть-Луга в Балтийском море, откуда уходят суда-сухогрузы дедвейтом 70 тыс. т. Южное направление предусматривает несколько маршрутов. Так, автомобильным транспортом серу доставляют до речного порта Бузан (19 км) в Астраханской области, а затем баржами типа «река–море» грузоподъемностью 5 тыс. т продукт идет напрямую на экспорт или до порта «Кавказ», где переваливается на сухогрузы дедвейтом до 75 тыс. т, стоящие на рейде в Черном море. По железной дороге сера транспортируется на 916 км до речного порта Усть-Донецк в Ростовской области, где погружается на баржи грузоподъемностью 5 тыс. т и отправляется по Волго-Донскому каналу в порт «Кавказ». Кроме того, продукт доставляют составами до украинских портов Николаев и Ильичевск (1621–1955 км)

на Черном море, где переваливают на суда-сухогрузы грузоподъемностью 40–42 тыс. т и отправляют на экспорт.

Между тем в ООО «Газпром экспорт» считают, что для повышения эффективности системы логистики серы в России нужно развивать портовую инфраструктуру. Дело в том, что в нашей стране нет ни одного глубоководного порта, который бы полностью удовлетворял потребности экспортеров серы. Например, порт Усть-Луга не позволяет обрабатывать комовую серу, а в зимний период здесь возникают проблемы и с перевалкой гранулированной. К тому же он очень удален от основных заводов-производителей, поэтому не выдерживает конкуренции со схемами, в которых используется поставка серы речным транспортом. Однако эти цепочки могут использоваться только в период навигации – с апреля по ноябрь. В результате зимой товар приходится отправлять на экспорт через украинские порты. Поэтому в целях развития экспортного потенциала России ФКУ «Ространсmodernизация» ведет проектирование строительства нового глубоководного порта на Таманском полуострове в Краснодарском крае с выходом в Черное море. Его строительство может быть начато уже в текущем, а завершено в 2016 году. Предполагается, что через построенный здесь терминал в перспективе может уходить на экспорт до 2 млн т

серы «Газпрома». Таким образом, в будущем он способен стать основным звеном в логистике Группы по поставкам серы за рубеж. Пока же ООО «Газпром сера» ведет реконструкцию мощностей по обработке серы в речном порту Бузан – основные работы практически завершены. В 2011 году предприятие обеспечило здесь перевалку более 1,4 млн т серы, в том числе порядка 0,9 млн т гранулированной и 0,5 млн т комовой. В ближайшей перспективе эти мощности планируется существенно расширить – уже закуплен новый судопогрузочный комплекс, который позволит удвоить производительность порта по перевалке до более чем 7 тыс. т серы в сутки. Также для повышения эффективности экспортных поставок ведутся активные работы и по развитию комплексов грануляции серы. В частности, совместное предприятие ОАО «Газпром» и АО «НК «КазМунайГаз» – ТОО «КазРосГаз» – готовит проект создания новых мощностей грануляции производительностью 500 тыс. т в год на Оренбургском ГПЗ.

«На текущий год наша задача – сохранить существующие позиции на целевых рынках и диверсифицировать географию поставок. Что касается дальнейших перспектив, то компания планирует закрепить за собой роль одного из основных мировых экспортеров серы, – заявил начальник Департамента экспорта нефти, нефте-

продуктов и продуктов нефтехимии ООО «Газпром экспорт» Сергей Сахаров. – Мы не готовы смириться с ролью балансирующего поставщика и скатиться в нишу спотовых продаж. Поэтому на первый план сегодня выходит работа по повышению качества реализуемого товара. Это основной фактор, который будет влиять на распределение рынков между производителями в условиях растущей конкуренции. Для этого нам необходимо в кратчайшие сроки построить и запустить дополнительные установки сухой грануляции и полностью уйти от комовой серы». По его словам, это позволит поставлять зарубежным покупателям именно тот товар, на который есть спрос на мировом рынке.

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Немало внимания Группа «Газпром» уделяет и внутреннему рынку серы. Проблемы, связанные с перепроизводством серы на глобальном рынке, вынуждают искать пути их решения. Россия не является здесь исключением. Прежде всего рассматриваются возможности длительного хранения данного продукта. Однако пока имеющиеся технологии не могут полностью удовлетворить производителей – это дорого и приводит к необходимости решения целого комплекса дополнительных задач: от сохранения качественных



НАЧАЛЬНИК ЛАБОРАТОРИИ ГАЗОВОЙ СЕРЫ ОТДЕЛА ЗАВОДСКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ООО «ГАЗПРОМ ВНИИГАЗ» НИКОЛАЙ МОТИН: «Мы занимаемся разработкой Стратегии производства и реализации серы Группы «Газпром» на краткосрочную и долгосрочную перспективу. По нашим оценкам, ежегодная потребность в сере российской строительной и дорожной отраслей может превысить к 2020 году 500 тыс. т, к 2030-му – приблизиться к 1,5 млн т. Однако нужно отметить, что развитие новой строительной подотрасли во многом будет зависеть от поддержки государства, в первую очередь в виде заказов на сероцемент, серобетон и изделия из них. Это принесет нашей стране огромную экономическую выгоду, и очень важно, чтобы это понимали представители государства, принимающие соответствующие решения».





ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ГАЗПРОМ СЕРА»

МАРАТ ГАРАЕВ: «Выполнено исследование действующих в мире производств модифицированного серного вяжущего, технологического оборудования и номенклатуры выпускаемой продукции. Оно показало, что предприятий, полностью удовлетворяющих нашим требованиям, нет. Таким образом, планируемое ООО «Газпром сера» производство будет уникально. Поэтому нам предстоит большой объем научно-исследовательских и конструкторских работ».



характеристик продукта до оптимизации растущих экологических расходов. В нашей стране практикуется открытое хранение серы в блоках, а емкость находящихся в распоряжении Группы «Газпром» складов составляет порядка 4 млн т. Тем не менее ООО «Газпром ВНИИГАЗ» исследует перспективы применения в России других вариантов хранения.

Помимо этого, изучается опыт утилизации серы посредством закачки сероводорода в подземные пласты. Широкое применение эта технология, направленная на регулирование объемов производства газовой серы, нашла в США и Канаде. В этих странах было реализовано около полусотни проектов, в рамках которых сероводород закачивался, как правило, в выработанные пласты месторождений или водонесные горизонты, залегающие на глубине 600–1800 м. Однако масштаб этих работ невелик – в общей сложности под землю было закачано около 2 млрд куб. м кислых газов. Впрочем, сейчас развитием этой технологии активно занимаются компании, разрабатывающие запасы углеводородов Казахстана. Так, с 2003 года началась обратная закачка сырого газа, содержащего до 6% сероводорода, на Карачаганакском месторождении – он используется для поддержания пластового давления. На сегодняшний день в пласты на глубине 4 тыс. м закачано уже свыше 25 млрд куб. м сернистого газа, а максимальная годовая закачка превышала 4 млрд куб. м. Подобный проект реализуется и на Тенгизском месторождении, где предусматривается обратная закачка в пласт (на глубину свыше 4 тыс. м) трети добываемого попутного нефтяного газа с содержанием сероводорода до 17,7% для повышения нефтеотдачи. Еще более амбициозный проект планирует осуществить итальян-

ская ENI на Кашаганском месторождении – закачивать попутный газ с концентрацией сероводорода 18–40% на глубину более 5 тыс. м. Но следует отметить, что эта технология имеет ряд существенных недостатков, основной из которых – потеря серы как полезной продукции.

В мире есть и другие варианты использования и утилизации серы. Между тем наиболее рациональным и перспективным считается направление, предполагающее расширение рынка сбыта продукта. Речь идет прежде всего о применении серы при производстве новых строительных материалов. К их числу относят серобетон и изделия из него, а также сероасфальтобетон. В перспективе на их изготовление могут уходить такие же объемы серы, как сегодня на производство фосфатов. Дело в том, что стройматериалы с добавлением серы обладают высокими прочностными характеристиками, повышенной износостойкостью, коррозионно- и химической стойкостью, низкой водопроницаемостью, высокой устойчивостью к резким перепадам температур, а кроме того, они очень экономичны и экологически безопасны. Эти выводы сделаны на основе опыта применения этих материалов начиная еще с 1970-х годов в США, Канаде, Франции и Польше. Сегодня эти стройматериалы активно используются в Японии и Южной Корее. В России же только началась подготовка к развитию их производства.

Так, при участии ООО «Газпром ВНИИГАЗ» в нашей стране разработаны технологии производства сероцемента и серобетона, а также изделий на их основе – пригрузов для газопроводов, водосточных лотков, тротуарной плитки, бордюрного камня, разделительных блоков и так далее. На МКАД и ряде магистралей Москвы – в рамках

изучения возможности использования серного бетона в качестве ремонтного состава при восстановлении железобетонных элементов разделительного барьера автодорог – прошли успешные испытания нового материала. Проведены испытания литого и уплотняемого сероасфальтобетона: ремонт и опытная укладка дорожного полотна в Восточном административном округе Москвы (главный вход ВВЦ и район Косино-Ухтомское), на Бауманской улице и Крылатском мосту, а также на трассе Тула–Харьков и автодороге Оренбург–Беляевка. Разрабатывается Долгосрочная целевая программа создания, развития и размещения подотрасли промышленности строительных и дорожно-строительных материалов на основе серного вяжущего на период до 2030 года. А параллельно ООО «Газпром сера» ведет работу по созданию опытно-промышленного производства.

После его запуска и вывода основных видов продукции на рынок планируется расширение мощностей и номенклатуры изделий, а также географии производства. Предполагается создание собственной лаборатории для разработки инновационных способов полимеризации серы, новых технологий изготовления изделий из серобетона и сероасфальта, химически и морозоустойчивых конструкций, материалов для стабилизации и обезвреживания техногенных и радиационных отходов, а также снижения себестоимости выпускаемой продукции. Впоследствии, используя исключительные свойства серобетонов, планируется создание мобильных комплексов по производству конструкций непосредственно на строительных площадках при любых климатических и погодных условиях.

Денис Кириллов, Николай Хренков

НЕУКЛОННЫЙ РОСТ

Современные технологии для новой генерации

Количество новых генерирующих мощностей Группы ООО «Газпром энергохолдинг» постепенно переходит в качество – в виде дополнительных источников доходов. Об этом сообщил на пресс-конференции 30 мая начальник Управления развития электроэнергетического сектора и маркетинга в электроэнергетике Департамента маркетинга, переработки газа и жидких углеводородов ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром энергохолдинг» Денис Федоров. В течение нескольких последних лет, несмотря на периодически возникающие проблемы, «Газпром» ежегодно строит более 1 ГВт новой мощности, выдерживая все установленные сроки. Из энергообъектов, которые будут вводиться в текущем году, особый интерес вызывает Адлерская ТЭС.

Группа «Газпром» является крупнейшим владельцем генерирующих активов в России и занимает лидирующие позиции на российском электроэнергетическом рынке. Суммарная установленная мощность компаний Группы, консолидированных под управлением ООО «Газпром энергохолдинг» (ОАО «Мосэнерго», ОАО «ТЭК-1», ОАО «ОГК-2»), по состоянию на конец мая текущего года составляла порядка 38 ГВт, а доля в производстве электроэнергии в стране – около 17%.

ДВОЙНАЯ ГЕНЕРАЦИЯ

По итогам 2011 года все электростанции Группы произвели электроэнергии в объеме 172,8 млрд кВтч и теплоты – 98,8 млн Гкал. Суммарная выручка генерирующих компаний в 2011 году по МСФО составила 326,3 млрд рублей, EBITDA – 41,7 млрд рублей, чистая прибыль – 12,7 млрд рублей, большая часть которой была направлена на финансирование инвестиционных проектов.





Всего же в прошлом году в рамках договоров предоставления мощности (ДПМ) на строительство объектов было направлено 47 млрд рублей и введено 1,9 ГВт новых парогазовых генерирующих мощностей. В текущем году инвестиции составят 56 млрд рублей. К 2015-му основная часть финансирования по инвестпроектам будет завершена, а большинство энергоблоков введут в эксплуатацию. Установленная мощность газпромовской генерации, построенной в рамках выполнения обязательств на условиях ДПМ, достигнет 9 ГВт, что составляет чуть меньше трети от совокупного объема обязательств по вводу новой генерации всех российских инвесторов.

Новые энергообъекты обеспечат генерацию не только дополнительных объемов электроэнергии, но и дополнительной прибыли. Согласно оценке Дениса Федорова, по итогам реализации проектов ДПМ в 2017 году выручка генерирующих компаний Группы «Газпром» увеличится в 1,8 раза (по отношению к 2011 году), показатель EBITDA – в 3,5 раза. При этом ожидается, что в 2017 году новые мощности будут генерировать до 70–80% прибыли. Впрочем, экономический эффект от строительства новых мощностей дает о себе знать уже сейчас. Так, по итогам прошлого года ОАО «ТЭК-1» получило свыше 10% выручки и 17% маржинального дохода от работы на оптовом рынке электроэнергии (ОРЭМ) за счет введения нового оборудования; ОАО «Мосэнерго», соответственно, – 8% выручки и 15% маржинального дохода.

РЕАБИЛИТАЦИЯ ГРЭС

Справедливости ради надо сказать, что некоторые из новых энергообъектов пока создают больше проблем, чем приносят доходов. Один такой пример – Рязанская ГРЭС ОАО «ОГК-2», на которой была произведена надстройка газовой турбины мощностью 110 МВт (ГТ-110) производства НПО «Сатурн»,

- По итогам реализации проектов ДПМ в 2017 году выручка генерирующих компаний Группы «Газпром» увеличится в 1,8 раза (по отношению к 2011 году), показатель EBITDA – в 3,5 раза. При этом ожидается, что в 2017 году новые мощности будут генерировать

до 70–80 % прибыли

зарекомендовавшей себя не лучшим образом. Она постоянно ломалась и останавливалась, не позволяя выйти на требуемые параметры по энергоблоку. Учитывая качество данного агрегата, Денис Федоров заметил, что, как только у ОГК-2 появятся свободные средства, лучше всего было бы заменить данную турбину на другую, более надежную.

Есть проблемы, касающиеся и еще не завершенных энергообъектов. Речь идет в первую очередь о Троицкой ГРЭС. С одной стороны, на ней осуществляется уникальный для России проект строительства нового пылеугольного блока мощностью 660 МВт, а с другой – данная электростанция является тяжелым наследством, доставшимся «Газпрому» от РАО ЕЭС. Станция на протяжении ряда лет была практически заброшена, ее оборудование морально и физически устарело, при этом она занимает важное место в энергосистеме Урала и Западной Сибири, поскольку расположена в энергетическом узле с растущим спросом и является регулятором межсистемных перетоков. По словам Дениса Федорова, «Газпром» из года в год вкладывает в ГРЭС значительные средства, только на ремонтные работы было затрачено порядка 4 млрд рублей. Есть и первые результаты: удалось улучшить экологическую ситуацию на станции, а саму ее привести в порядок. В то же время пока не получается добиться повышения эффективности использования топлива и в целом надежности функционирования электростанции. В 2011-м после аварий на четвертом и пятом энергоблоках она показала рекордно низкую выработку, что негативно отразилось на финансовых результатах ОГК-2 по итогам прошлого года. Глава «Газпром энергохолдинга» пообещал, что все необходимые работы по модернизации ГРЭС будут продолжены и уже в этом году ее показатели значительно улучшатся. На 2015 год запланирован ввод пылеугольного блока, что придаст развитию станции дополнительный импульс, поскольку позволит вывести из эксплуатации физически устаревшее оборудование, обеспечить сокращение выбросов и решить проблемы энергодефицита в регионе.

Станция чистого воздуха

Бороться с дефицитом электроэнергии будет и Адлерская ТЭС – ключевой энергообъект инвестиционной программы «Газпром энергохолдинга» в текущем году, можно сказать, хит сезона. В отличие от других новых мощностей тепловой генерации, вводимых «Газпромом», данная электростанция построена полностью с нуля на участке общей площадью 9,89 га в Адлерском районе города Сочи.

Проект строительства Адлерской ТЭС осуществляется в рамках утвержденной Правительством РФ Программы строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта. Ее первоочередная задача – обеспечить электро- и теплоснабжение объектов, возводимых сейчас в рамках подготовки к Белой Олимпиаде 2014 года. В долгосрочной же перспективе она должна способствовать ликвидации энергодефицита на Черноморском



побережье Краснодарского края. Существующие сейчас на этой территории электростанции – Сочинская ТЭС, Краснополянская ГЭС, ТЭЦ Туапсинского НПЗ и ТЭЦ в Небуге – обеспечивают не более 40 % нынешних энергетических потребностей Большого Сочи (это порядка 500 МВт). Остальная электроэнергия поступает за счет перетоков из Объединенной энергосистемы Юга. Выход Адлерской ТЭС на проектную мощность позволит полностью ликвидировать имеющийся сейчас дефицит и покрыть более трети прогнозируемой пиковой нагрузки Сочинского энергорайона в 2014 году.

Электростанция начала строиться в 2009 году, когда во всем мире бушевал финансовый кризис. Поначалу инвестором выступал ООО «Газпром энергохолдинг», но потом «Газпром» принял решение оптимизировать инвестирование средств, сохраняя плановые сроки ввода в эксплуатацию и не меняя проект. Функции инвестора были переданы ООО «Газпром инвестпроект» с целью организации проектного финансирования, на условиях которого сейчас и ведется строительство.

ТЭС будет введена в эксплуатацию осенью нынешнего года, но уже 28 июня, накануне годового собрания акционеров ОАО «Газпром», она выдала в сеть первый ток. Его выработка была обеспечена тестовым запуском первой газовой турбины фирмы Ansaldo Energia мощностью 65,8 МВт. Два таких агрегата вместе с отечественной паровой турбиной (62,5 МВт) калужского производства составляют один энергоблок установленной мощностью 180 МВт, но фактической – 193,3 МВт. Второй энергоблок является братом-близнецом первого, и их тесный тандем позволит ежегодно реализовывать до 2,5 млрд кВтч электрической энергии.

Адлерская ТЭС будет ежегодно потреблять порядка 550 млн куб. м газа (при низшей теплоте сгорания 7900 ккал/куб. м) из двух газопроводов диаметром 500 мм и 700 мм. Эти газопроводы берут свое начало от АГРС города Адлера, куда, в свою очередь, поступает голубое топливо магистрального газопровода Джубга–Лазаревское–Сочи, который «Газпром» сдал в эксплуатацию в прошлом году. С расположенной на ТЭС дожимной компрессорной станции очищенный газ направляется в турбину, которую он, сгорая, вращает. Соответственно, вращается ротор, вырабатывая электроэнергию. Далее выхлопной (отработанный) газ с температурой до 588 градусов подается в котел-утилизатор, произведенный на машиностроительном заводе «ЗИО – Подольск», где нагревает теплоноситель – специально подготовленную воду. Она испаряется, и уже пар направляется на паровую турбину, которая также вырабатывает ток. На этом путь пара не заканчивается – он подается в специальный конденсатор, обеспечивая производство тепловой энергии. Ежегодный объем ее реализации (при установленной тепловой мощности ТЭС в 227 Гкал в час) сможет достигать порядка 500 тыс. Гкал. Она будет направлена на отопление и горячее водоснабжение жилых домов

в микрорайоне Блиново (там проживает порядка 10 тыс. человек), а также расположенных в Имеретинской низменности олимпийских объектов – гостиниц, ледовых дворцов и прочих зданий, необходимых для организации соревнований. Сейчас ведется активная работа по подготовке тепловых сетей, и уже к грядущему отопительному сезону станция займется обогревом сочинцев. При этом она заменит пока еще действующую, но морально устаревшую котельную, которая, работая на мазуте, изрядно коптит. Иными словами, воздух в районе станции станет гораздо чище, хотя не только по этой причине.

Строя ТЭС с нуля, «Газпром» изначально нацелился на использование передовых технологий, в первую очередь с экологической точки зрения. Так, применяемая технология парогазового цикла обеспечивает высокий КПД (52 %), низкий расход топлива и снижение уровня вредных выбросов в атмосферу в среднем на 30 % по сравнению с традиционными паросиловыми установками.

Но главным экологическим достижением станет принципиально новая система охлаждения – за счет применения сухих вентиляторных градирен. Традиционные мокрые, или испарительные, градирни хорошо известны жителям многих российских городов – это высокие и широкие бетонные трубы, которые извергают клубы пара. Такие агрегаты значительно дешевле, но при их применении электростанция использует значительные объемы воды, и если бы Адлерская ТЭС пошла таким путем, то она «выпивала» бы почти половину от общего объема водопотребления города Сочи, который и так испытывает дефицит не только энерго-, но и водоснабжения.

Сухая градирня отличается от мокрой по форме и по сути. Это не труба, а сооружение, напоминающее конденсатор холодильника (что неудивительно – функции у них схожие), но размером с многоэтажный дом. Основной принцип ее работы заключается в том, что охлаждаемая вода циркулирует по закрытому контуру. Производя только тепло и чистый воздух, сухая градирня не оказывает негативного воздействия на окружающую среду и в то же время освобождает электростанцию от «водной» зависимости, а гидросфера и атмосфера остаются в целостности и сохранности. На Адлерской ТЭС установлены сухие градирни фирмы GEA, использующие непрямую систему охлаждения (известна также как система Геллера) и являющиеся одними из лучших агрегатов в своем классе.

Строительство электростанции близко к завершению, ведутся пусконаладочные работы, подведены электросети. Пока они работают в обратном режиме и ТЭС получает по ним электричество для своих нужд. Но скоро всё войдет в норму. Как сказал первый заместитель генерального директора «Газпром инвестпроекта» Александр Федорусенко, «мы брали энергию – теперь пришло время отдавать». С лихвой, заметим.

Николай Хренков



На вопросы журнала отвечает
генеральный директор
ООО «Газпромнефть – смазочные
материалы» Александр Трухан

ПЕРВАЯ ПЯТИЛЕТКА

– Александр Михайлович, в этом году вашему предприятию исполняется пять лет. Каковы итоги первой «пятилетки»?

– На сегодняшний день мы занимаем 14% российского рынка смазочных материалов: в прошлом году произвели 450 тыс. т масел. Из них 250 тыс. т было продано в России, а остальное отправлено на экспорт, при этом 180 тыс. т – это товарные масла. Представьте, что еще в 2008-м мы были производителями базовых масел, то есть, по сути, сырья. Но с того момента наше предприятие разработало и запустило в производство около 400 новых продуктов! Кстати, сейчас мы начали производить судовые масла под брендом Техасо по лицензии компании Chevron – одного из мировых лидеров в этом сегменте. А в марте 2011 года вовлекли в производство все базовые масла и даже вынуждены были приобретать дополнительные объемы на рынке.

Сибирь – Аппенины





• Мы занимаем

14%

**российского рынка
смазочных мате-
риалов: в прошлом
году произвели
450 тыс. т масел.
Из них 250 тыс. т
было продано
в России, а остальное
отправлено на экспорт**

– Много?

– Около 7%. Доля сторонних закупок растет, так как повышается спрос на наши продукты. Оценивая перспективы роста, мы начали работу по увеличению производства качественных базовых масел второй и третьей групп в Омске.

– В Омске ведь открылось новое производство?

– Да. В конце мая на Омском заводе смазочных материалов (ОЗСМ) был введен в эксплуатацию комплекс по смешению, затариванию и фасовке масел. Раньше производство масел было разбросано по территории Омского НПЗ. Это приводило к потерям в логистике и снижало оперативность.

Еще два года назад на месте нового цеха находилась база оборудования, которое было непригодно для использования. Всё это мы снесли и построили первую очередь нового комплекса. При этом на производстве внедрили новый для России уровень контроля качества (в соответствии с ISO 9001). Построили систему управления подачи масел – самозащищающиеся трубопроводы. Вторая очередь комплекса – высокоточное смешение мощностью 110 тыс. т.

Одна из важных особенностей нового комплекса – его логистические возможности. В 2007 году в Омске мы производили всего 18 тыс. т фасованной продукции, теперь – в 5–6 раз больше, а за следующие пару лет комплекс наберет полные обороты – 180 тыс. т. До конца этого года он будет загружен на 70–80%.

Уникальный продукт

– Я считаю, что у завода в Омске оптимальное географическое положение. Мы поставляем отсюда масла в Петропавловск, Находку, Владивосток, а также в Монголию, Северную Корею, Китай и практически во все страны Средней Азии. А в европейскую часть России из Омска идет вся фасовка объемом 1, 4, 5 л и еще целый ряд уникальных продуктов для индустриального сектора.

– Каких?

– Например, масла для прокатных станов, для бумагоделательных машин. Собственно, мы поставляем их по всей территории России. Кроме этого, на Омском заводе смазочных материалов имеется уникальное для нашей страны производство гидравлических масел объемом до 1 тыс. т в месяц. Эти масла, в частности, заливают в гидравлическую систему управления сценой Большого театра, произведенную немецкой компанией Bosch Rexroth. Кроме того, наши масла используются в сложных гидравлических механизмах, предназначенных для работы на севере, в условиях низких температур. Мы получили на них допуски ведущих мировых производителей оборудования.

– Кто ваши конкуренты по гидравлике?

– Мы производим очень чистые масла, 8–10-го классов. В России больше никто не производит гидравлические масла такой чистоты. Поэтому наши конкуренты – западные компании (Shell, Mobil). Омские гидравлические масла идут на экспорт в Европу, включая страны Балтии.

– А сколько масел остается в самой Омской области?

– Порядка 5–7% – этого объема достаточно, чтобы покрыть потребности региона. Рынок масел находится в прямой зависимости от уровня промышленного развития территорий. Наши масла в значительной мере ориентиро-

ваны на новые механизмы, новое оборудование – далеко не все предприятия области в настоящее время соответствуют этому уровню. Но ряд из них ставит перед собой задачи по модернизации, а это значит, что в перспективе мы сможем оперативно поставлять им масла с ОЗСМ.

Сейчас наше предприятие осуществляет фасовку в тару 5, 10, 20, 30 и 50 л, а также в емкости объемом 1 тыс. куб. м, которые в последнее время стали очень востребованы на промышленных предприятиях.

– С чем это связано?

– Компании отказываются от налива из цистерн или автоцистерн и переходят к поставкам емкостей. На эти емкости можно установить счетчик масла. Но самое главное, что их не надо хранить в каком-то одном центральном резервуаре, откуда масла развозят по всей территории предприятия, – этот куб можно поставить прямо к месту залива в оборудование. Это обеспечивает чистоту продукта, контроль, учет и сокращение потерь.

Южная Европа

– Вы полностью отказались от экспорта базовых масел?

– Теперь мы не экспортируем базовые масла сторонним компаниям, но продолжаем поставлять небольшой объем нашим дочерним предприятиям в Италии (в городе Бари) и Сербии. Иными словами, масла, которые мы производим и продаем в Европе, основаны на рецептурах наших базовых масел.

Что касается товарных масел, то примерно 40% из Омска направляются за рубеж. Значительную часть поставок в Европу взял на себя завод в подмосковном Фрязино, который мы приобрели в 2011 году. Отсюда на экспорт идут масла марки SibiMotor и «Газпромнефть».

– Планируется ли расширять производство масел в Сербии?

– Безусловно. Два года назад, когда мы пришли в Сербию, там производилось всего 700 т масел в год. А в 2011-м – уже 12 тыс. т. В ближайшие годы наме-



рены нарастить объемы производства до 110 тыс. т.

– На какие рынки ориентирован этот объем?

– На страны Балканского региона. И, что очень важно, мы намерены выпускать в Сербии нефтяные масла, которые используются для производства трансформаторных масел. Это органично дополнит корзину наших продуктов. Такого производства в России у «Газпром нефти» нет. Дело в том, что в Сербии, на месторождении «Велебит», добывается уникальная по ароматическим фракциям нефть, идеально подходящая для производства основы трансформаторного масла.

– Производить эти масла будете на сербских мощностях?

– Не только. Часть масел будет поставляться в Россию. Общий объем составит порядка 20 тыс. т.

– А какова ситуация на вашем итальянском заводе?

– Когда три года назад мы покупали этот бизнес, то думали, что имевшегося на тот момент объема будет достаточно (завод производил всего 8 тыс. т). В 2011-м объем производства составил уже 20 тыс. т, а в этом году мы вплотную приблизимся к 30 тыс. т – это максимальная мощность завода. Сегодня назрела необходимость расширения, поэтому мы планируем довести мощность до 40 тыс. т. На 2012 год утвержден инвестпроект по развитию резервуарного парка, мощностей фасовки, инфраструктуры. Также мы собираемся расширить ассортимент.

Необходимо отметить, что, хотя в прошлом году итальянский рынок масел не рос, мы смогли увеличить объемы реализации на 15%. В этом году за первые четыре месяца итальянский рынок потерял еще 10%, но объемы нашего завода в Бари продолжают расти. Это значит, что мы предлагаем потребителям хорошее качество за разумные деньги и правильно продвигаем свои продукты в соответствующих нишах.

– Но падение свидетельствует о том, что у итальянской экономики

и промышленности не всё в порядке. Падение может продолжиться. Не скажется ли это на вашем предприятии?

– До того как мы купили этот завод, он был ориентирован исключительно на итальянский рынок. Мы развернули поставки и на соседние рынки. Сейчас поставляем масла из Италии на юг Испании, юг Франции, в Сербию, на Мальту, Украину, в Белоруссию и страны Прибалтики, а также в Восточную Европу. Но, подчеркну, на внутреннем итальянском рынке мы продолжаем расти, и в ближайшее время эта тенденция сохранится.

Надо заметить, что масла, производимые в Бари, – это уникальные продукты, выпускаемые по сложным рецептурам и ориентированные на промышленный рынок и автопроизводителей. Кроме того, здесь есть современное производство смазок, которое было реконструировано в 2005 году. Это самое новое производство смазок в Европе.

– Как обстоят дела с допусками на ваши масла от автопроизводителей?

– У нас уже более 100 допусков и одобрений от крупнейших мировых автопроизводителей. Но прогресс не стоит на месте. Сейчас Mercedes вводит новые требования для грузовых автомобилей. Будем получать соответствующее разрешение и разрабатывать новые продукты, способные работать по стандарту Евро-6 (для этого требуется уменьшить долю содержания серы). К тому же в систему двигателей вводятся новые жидкости, снижающие выбросы оксида углерода, а это значит, что наши масла и эти жидкости должны согласовываться друг с другом. Сейчас разрабатываем такой продукт – будем готовы в ближайшем будущем освоить его массовое производство (в Омске, Фрязино и Бари).

ЦЕНТРАЛЬНАЯ РОССИЯ

– Кстати, каковы ваши планы в отношении Московского завода смазочных материалов во Фрязино?

– Этот завод сейчас загружен по максимуму. Но пока половину занимает производство других брендов. Дело в том, что у нас есть соглашения, которые мы приобрели вместе с заводом. Но доля конкурентов снижается, а наших масел – увеличивается. С 1 января 2013 планируем выйти на стопроцентное производство собственной продукции.

Мы уже провели на заводе большую работу по адаптации этого актива под стандарты «Газпром нефти»: внедрили системы контроля качества и механизмы контроля экологичности производства, расширили лабораторию.

– Завод в Ярославле по-прежнему выпускает только базовые масла?

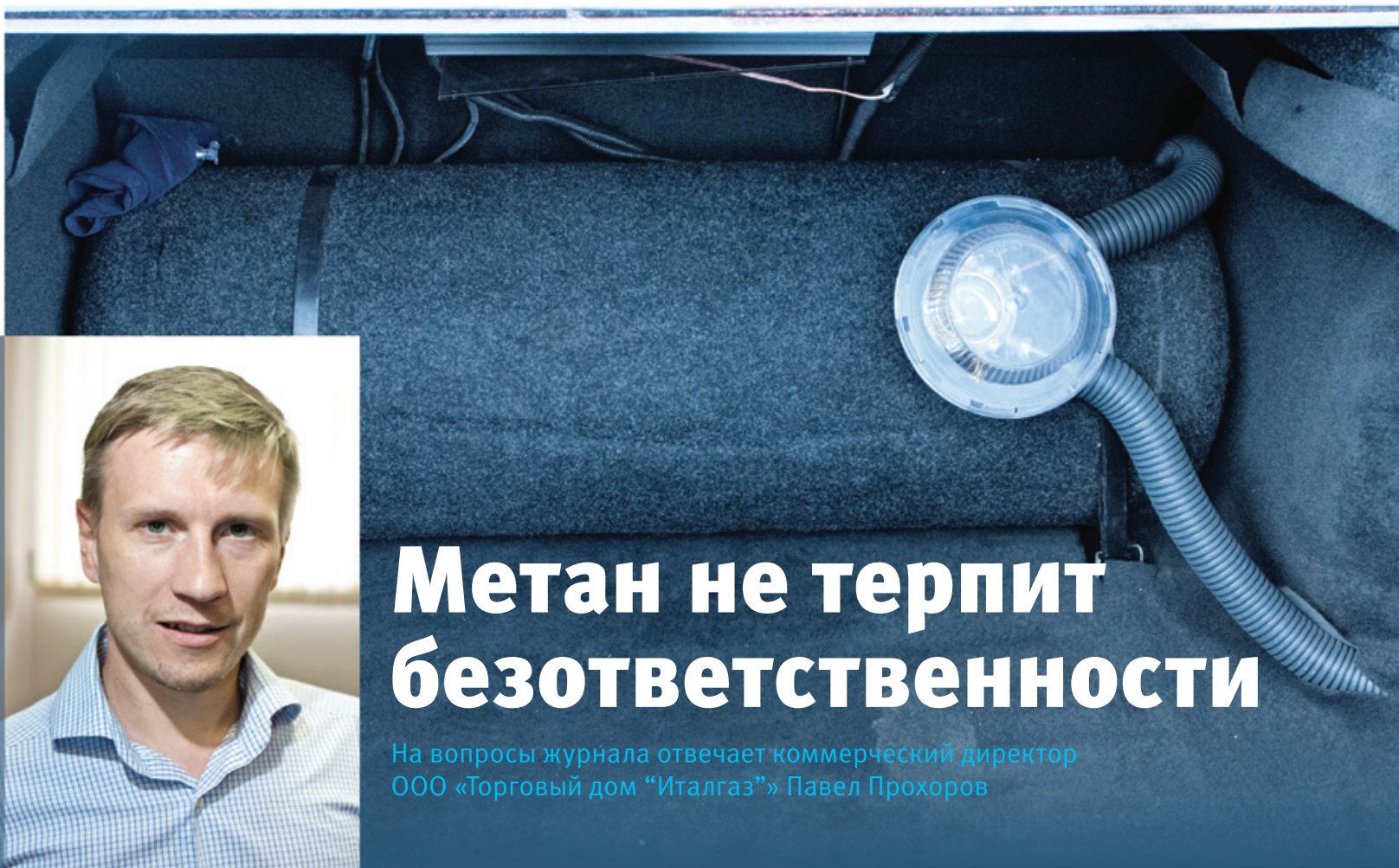
– Да, наше совместное с ТНК-ВР масляное производство ориентировано только на производство базовых масел; кроме того, имеется небольшое смешение масел ГОСТа. Объем производства – порядка 240 тыс. т базовых масел в год, а также до 600 т товарных – в основном это крупнотоннажные, несложные продукты.

Ярославские базовые масла поставляются в Москву. Но спрос на товарные масла выше нашего ресурса базовых, так что этого объема уже не хватает и мы начинаем докупать их на свободном рынке – получается порядка 10–15 тыс. т в год. Мы работаем над проектом по расширению производства базовых масел.

– Как на ваших стратегических показателях сказалась актуализация стратегии «Газпром нефти»?

– Изменился общий объем, на который мы ориентируемся. Раньше предполагалось, что это будет 450–500 тыс. т к 2020 году, но мы уже достигли этих показателей, поэтому наш новый ориентир – 650 тыс. т. Изменились стратегические планы в сегменте фасованной продукции. Если раньше собирались к 2020 году производить порядка 250 тыс. т, то теперь добавилось еще 20 тыс. т, которые мы сможем продавать в странах Западной и Южной Европы, а также Средней Азии.

Беседу вел Александр Фролов



Метан не терпит безответственности

На вопросы журнала отвечает коммерческий директор
ООО «Торговый дом «Италгаз» Павел Прохоров

ЧЕРНЫЕ МИФЫ

– Давайте начнем с истории. Как давно существует ваша компания?

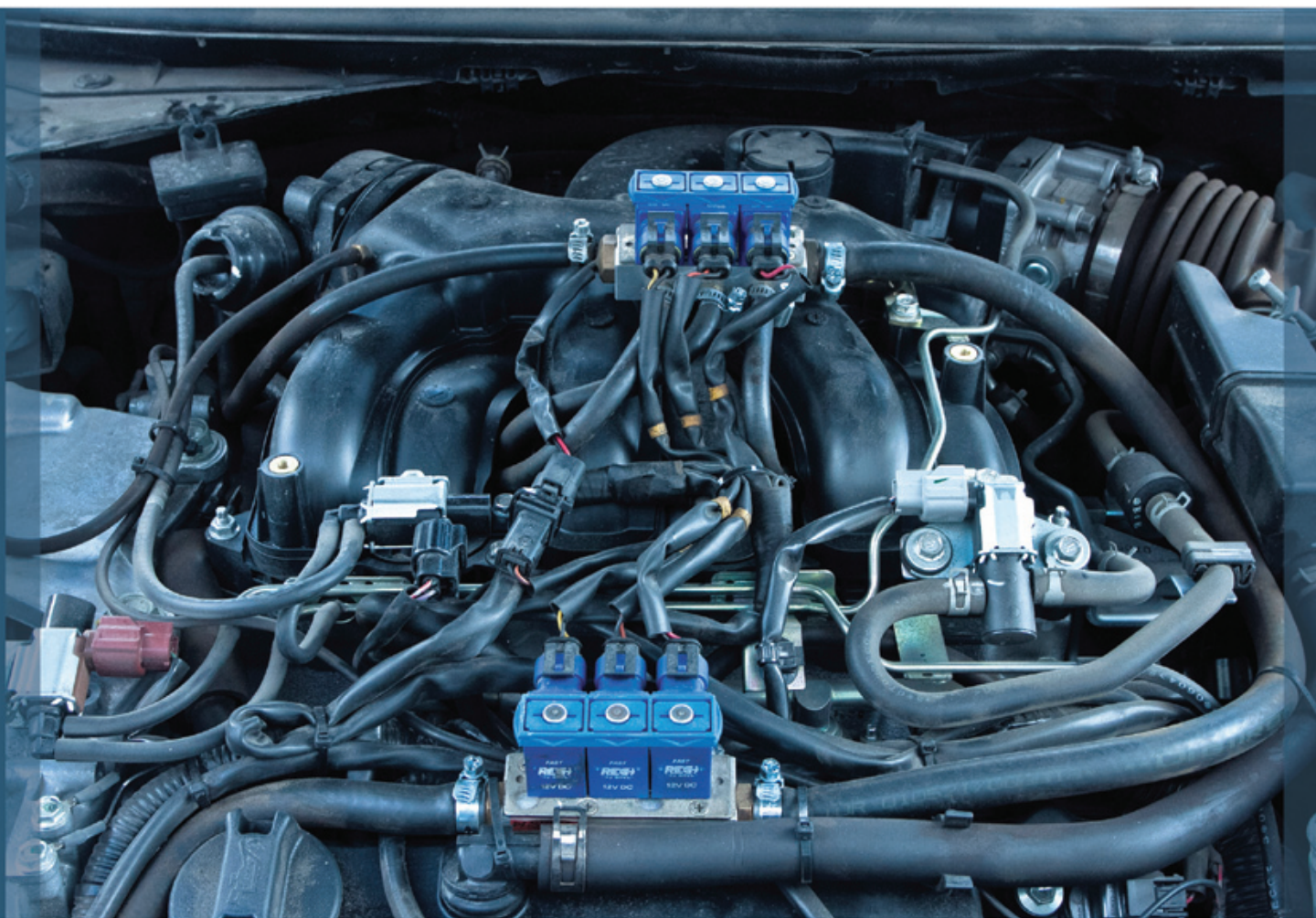
– Как «Италгаз» – с 2002 года. Мы специализируемся на дистрибуции газобаллонного оборудования (ГБО), у нас есть сервисная станция для переоборудования машин и группа техподдержки. Сотрудничаем с такими производителями ГБО, как OMVL, Emer, Atiker и группа компаний Landi. Какое-то время поставляли оборудование для заправочных станций, но людских ресурсов не хватило – для полноценной работы в этой сфере нужны инженеры, проектная служба и т. д. Все-таки это другой бизнес.

Непосредственно поставками ГБО мы занимаемся с 1998 года. Тогда, после кризиса, газомоторное направление получило второе рождение. Так вышло, что цена бензина к сентябрю сильно подскочила, а цена пропан-бутана осталась прежней. Многие автовладельцы сложили два и два и стали переоборудовать свои автомобили – очереди растягивались до трех месяцев. Открывались новые АГЗС и сервисные центры. К сожалению, именно тогда и сформировалась одна неприятная особенность современного газомоторного рынка, плоды которой мы пожинаем до сих пор.

Простые цифры: в 1998 году в Москве было 20 сервисных центров, переоборудовавших автомобили на газ, а в 1999-м

- В 1998 году в Москве было 20 сервисных центров, переоборудовавших автомобили на газ, а в 1999-м их стало 150. Люди, слабо или вообще не разбирающиеся в специфике газобаллонного оборудования, почуяли легкие деньги





их стало 150. Люди, слабо или вообще не разбирающиеся в специфике газобаллонного оборудования, почуяли легкие деньги. Откуда они брали ГБО, как они соблюдали технологии установки, как осуществляли сервисные услуги? В массе своей – очень плохо. Из-за этих горе-автослесарей и пошли гулять в народе черные мифы о газомоторном топливе: мол, от него воняет в салоне, быстрее изнашиваются двигатели и т.п. Сейчас ситуация изменилась. По нашим оценкам, порядка 80–90 % нынешних сервисов – это профессиональные команды с хорошими знаниями, навыками и оборудованием. Но это всё еще не 100 %.

У людей сегодня много опасений по поводу газомоторки, порой не беспочвенных. Так или иначе происходит вмешательство в топливную систему. Хотя газ и не более опасен, чем бензин, но все-таки он опасен, как и любое топливо. А халтурная гаражная работа

может привести к беде. Нет понимания, что переоборудование машины на газ – это не просто автосервис. Если в гараже можно поменять тормозные колодки, масло залить, то переоборудовать на газ – это нонсенс. Но люди так делают.

Методы борьбы

– А как бороться с некачественным сервисом?

– Мы со своей стороны поступили просто: создали учебный центр, где проходят обучение и практику сотрудники наших партнеров – компаний, которым мы поставляем оборудование.

– Как это организовано?

– У нас есть станция техобслуживания, которую используем для пилотных переоборудований. Нам неинтересно делать на потоке «Газели», мы стараемся брать новые и сложные машины, чтобы получать дополнительный опыт

(в месяц переоборудуем немного – около 25 машин). Здесь мы и проводим обучение. В среднем оно длится одну неделю. В общей сложности получается, что через наш учебный центр проходят до 15 человек в месяц – обычно около 2–3 групп, каждая не более шести человек.

– Почему?

– Иначе падает эффективность обучения. Необходимо персонально заниматься с каждым обучающимся у нас специалистом. Но даже при таком подходе иногда нам приходится исправлять ошибки наших партнеров, которые, как правило, проистекают из банальной лени и нежелания соблюдать инструкции. Ведь прежде чем ставить ГБО на автомобиль, необходимо, к примеру, проверить двигатель. Для этого надо произвести несколько простых операций, не требующих особых усилий. В большинстве случаев двигатели оказываются пригодны для



работы на газе. Видимо, по этой причине некоторые предпочитают пренебречь проверкой. Но если уж ошибка допущена, то устранить ее последствия крайне тяжело.

Кстати, мы также обучаем дилеров на базе Группы ГАЗ. В этом случае речь идет о курсе повышения квалификации, который длится около трех дней. Мы ведь эксклюзивные дистрибуторы итальянской компании OMVL – их оборудование устанавливается на пропановые «Газели». Поставляем на горьковский завод всю номенклатуру по запчастям, которая потом идет в дилерскую сеть.

Сети

– Сколько оборудования поставляете в целом?

– Ежемесячно мы реализуем 3,5–4 тыс. комплектов. Так как мы оптовая компания, 90 % этих поставок идет в адрес сервисных станций по всей России. В первую очередь, конечно, это те регионы, где у нас есть представительства с некими логистическими функциями: Краснодар, Липецк, Уфа,

Екатеринбург, Новосибирск. В мае мы открыли представительства в Казани и Тюмени.

– Как вы оцениваете развитие газозаправочных сетей?

– Заправочная сеть в разных городах развивалась по-разному. Самые активные в плане развития газомоторного направления – это южные регионы, Урал, Западная Сибирь. У метана инфраструктура пока не сильно изменилась за последние 20 лет, а вот что касается пропана – есть регионы, где развитие заправок было взято под централизованный контроль. Например, в Нижегородской области – «Реал-Инвест», в Тюмени – «Газсистем». Благодаря деятельности таких компаний АГЗС развивались очень активно. Заправки «Газсистем» имеются не только в Тюменской, но и в Челябинской, Курганской, Свердловской областях. В одной Тюмени порядка 30 АГЗС. Они расположены очень компактно. Тюмень оказалась эдаким газовым Монако.

Но период интенсивного развития пропановых сетей, на мой взгляд, закончился. Сегодня идет скорее пере-

дел. Если заправки не удовлетворяют современным требованиям либо представляют собой обычную придорожную бочку (при условии сохранения рентабельности), их реконструируют, меняют оборудование. Одним словом, приводят в порядок. Появляются многопливные станции. Это более перспективное направление.

– А что нужно, чтобы автомобили охотнее переводили на газ?

– Чтобы транспорт ездил на пропанбутане, тот должен стоить не более 50 % от цены 92-го бензина. А по метану – скорее треть. Количество переоборудований сильно зависит от цены на бензин. Повышается цена – переоборудуют активнее. Массовому потребителю нужна уверенность в правильности выбора. Но таковой на газомоторном рынке пока нет.

Доля метанового оборудования, кстати, в общем объеме у нас растет, поскольку мы работаем с такими компаниями, как, например «Д. В. С. эко», которая участвует в производстве газовых автобусов «ЛиАЗ», а также с газпромовскими предприятиями,

переоборудующими свой транспорт на природный газ.

– Заказывают оборудование для легковых автомобилей?

– Заказывают. В тех самых южных регионах, где развита инфраструктура. Но в легковую машину много баллонов не поставишь, впрочем, плечо пробега в этих регионах маленькое, а сеть заправок достаточно плотная. В общем, у нас доля поставок метанового оборудования существенно выше средних 5 % по рынку. Мы изначально уделяли большое внимание именно этому направлению.

– Почему?

– Метановый сектор менее конкурентен и более специализирован. Оборудование надежнее, требуется сертификация. Она, конечно, требовалась и в пропановом секторе, но покупатели метанового ГБО обращали на этот фактор больше внимания. В пропановом секторе, как я уже говорил, долгое время существовала так называемая пена – выскочки, которые тащили различное оборудование неизвестного происхождения. Работа в секторе компримированного природного газа (КПГ) более стабильна: в нем действует ограниченное количество компаний, с которыми у нас установлены связи. Здесь люди в среднем более ответственно относятся к своим задачам. Ведь метан не терпит безответственности.

Вопрос денег

– Сколько сейчас стоит установить комплект для работы на метане?

– Разобьем стоимость на составные части: баллон объемом 65 л стоит порядка 15 тыс. рублей, комплект для современного инжекторного автомобиля – также 15 тыс. рублей. Установка, допустим, 10 тыс. Разумеется, цена может меняться в зависимости от производителя и количества баллонов. Нужно учитывать, что в баллон на 65 л можно заправить около 20 куб. м природного газа, что эквивалентно 20 л бензина. Чтобы иметь плечо пробега в 300 км, надо возить с собой баллоны

на 100 л. Вещам в багажнике придется потесниться.

Но за 15 тыс. можно купить только тяжелый стальной баллон весом 70–75 кг. Легкие композитные баллоны, скажем, второго типа весят около 35 кг, но стоят дороже. Есть отечественные баллоны ижевского производства (алюминиевая основа и стекловолокно – около 20 тыс. рублей), появились китайские баллоны – частично композитные. Для третьего типа, которого пока нет в России, используется уголь. Надеюсь, их производство скоро наладят. Но в конечном итоге всё определится стоимостью метана на заправке.

– Кто целевая аудитория?

– Те, кому интересна экономия: грузовой транспорт, такси и т. п. Владельцы недорогих автомобилей, которым важно, сколько они тратят на топливо. Что касается КПГ, то большая часть переоборудования – легкий коммерческий транспорт, грузовики, автобусы.

– А если говорить о сжиженных углеводородных газах (СУГ)?

– Переоборудование на пропан существенно дешевле. Достаточно одного баллона. За 20–25 тыс. можно переоборудовать современный автомобиль, соответствующий классу Евро-3 и Евро-4. А на более простые автомобили (класса Евро-2) хватит и 15 тыс. В Москве сейчас около 20 пропановых заправок, а в области они встречаются с шагом в 20–30 км, то есть проблемы заправиться СУГ нет. В России 3–4 % автомобилей уже переоборудованы на пропан, но при этом, конечно, сохраняется сильный дисбаланс по регионам.

Эволюция

– А как за прошедшие 10 лет менялось ГБО?

– Довольно сильно, как и сами автомобили. Так, сейчас уже редко встретишь двигатели инжекторного типа, позволявшие обеспечить максимум уровень Евро-2. Стали чаще появляться впрысковые системы подачи газа, которые до сих пор развиваются. На такой автомобиль устанавливается электронный

блок управления, который считывает сигналы открытия бензиновых форсунок, корректирует их для управления газовыми инжекторами. Сейчас это самая распространенная система: она позволяет добиться хороших экономических показателей и соответствует требованиям Евро-4 и даже Евро-5.

Существует технология, корректирующая подачу газа с применением OBD-диагностики. Газовый блок управления считывает корректирующие сигналы с бензинового компьютера (тримы) – и либо обедняет, либо обогащает подачу газа. Это полностью

• Метановый сектор менее конкурентен и более специализирован. Оборудование надежнее, требуется сертификация

автономная система, подстраивающаяся и под манеру езды, и под качество топлива. На сегодняшний день именно ее устанавливают на нижегородском заводе Группы ГАЗ.

Технологии не стоят на месте, эволюционируют. Появляются системы, позволяющие перевести на газ те автомобили, которые раньше считались неприступными. Сейчас можно с уверенностью сказать, что перевести на газ можно любой бензиновый автомобиль. В Европе развивается технология по переводу двигателей с прямым впрыском (FSI) – Volkswagen, Opel, Nissan и т. д. Пока есть ограничения, но они преодолеваются. Появляются системы для дизельных двигателей, но на сегодняшний день для легковых дизельных автомобилей овчинка выделки не стоит.

В среднем двигатели стали более эффективными, экономичными. Для потребителя это означает в общем-то очевидную вещь: теперь на том же объеме топлива можно проехать большее расстояние.

Беседу вел Александр Фролов



Неизменная стратегия

На вопросы журнала отвечает
генеральный директор
Halliburton International Inc. Russia
Константин Шилин

ПАРА МУЛОВ, НАСОС И МЕШАЛКА

– Константин Константинович, расскажите об истории создания и развития Halliburton.

– Наша компания была создана Эрлом Палмером Халлибертоном в 1919 году в Соединенных Штатах. Предприимчивый молодой человек решил заняться цементированием нефтяных скважин. Он собрал бригаду рабочих, арендовал повозку, пару мулов и насос, соорудил деревянную цементомешалку и предложил свои услуги нефтяникам штата Оклахома. Через год он запатентовал свое устройство – цементный смеситель Jet Mixer, а его бизнес успешно развивался уже и в Техасе. Через пять лет в его компании работало более полусотни человек. В 1930-х Халлибертон основал лаборатории, в которых велись исследования цементных

смесей, а также занялся разработкой и внедрением методов повышения нефтеотдачи пластов. Тогда же его компания впервые осуществила цементирование скважины на шельфе – на месторождении Креол в Мексиканском заливе. Очень скоро технологии и оборудование Halliburton оказались востребованы и за пределами США: в Канаде, Венесуэле, Колумбии, Аргентине, Эквадоре, Перу, а также в Восточном полушарии – в Юго-Восточной Азии и на Ближнем Востоке. В Европе компания появилась в 1951 году.

В середине 1980-х Halliburton вышла на нефтегазовый рынок Китая, приняв участие в сухопутных и морских проектах. А в 1991 году открылось отделение компании в Москве, в 2009-м – в Киеве.

В последнее десятилетие Halliburton провела реструктуризацию бизнеса, выделив два основных

направления деятельности: заканчивание скважин и добыча углеводородов, а также бурение и оценка запасов нефти и газа. Сегодня мы предоставляем услуги и решения на протяжении всего периода эксплуатации месторождений. Наша корпорация является одной из ведущих сервисных компаний в мире, предоставляющих весь спектр современных технологий и услуг для нефтегазовой отрасли. Halliburton ведет деятельность более чем в 80 странах и насчитывает свыше 70 тыс. сотрудников. Головные офисы компании находятся в Хьюстоне и Дубае.

– Какую стратегию реализует компания?

– Основа нашей стратегии остается неизменной и включает сохранение лидерства в освоении нетрадиционных ресурсов, расширение



деятельности в области глубоководной добычи, а также поддержание уровня производства на месторождениях, запасы которых в значительной степени выработаны. По всем этим направлениям бизнеса мы предлагаем своим клиентам новые технологии. Например, будучи лидером в области освоения залежей сланцевого газа, Halliburton впервые осуществила работы по гидроразрыву пластов (ГРП) на сланцевых месторождениях по всему миру, включая Аргентину, Мексику, Саудовскую Аравию, Австралию и Польшу. Мы начинаем вкладывать немалые средства в производство нагнетательных насосов и намерены составить конкуренцию на этом направлении ведущим мировым производителям. Инвестиционная программа Halliburton нацелена и на разработку технологических решений для глубоководного бурения и добычи, а также на финансирование проектов развития инфраструктуры, поддерживающей бурение на шельфе. Благодаря этому мы смогли обеспечить себе ключевые контракты в Восточной Африке, Вьетнаме, Малайзии, Австралии, Китае, Бразилии и на других рынках. Мы продолжаем наращивать технологические возможности для обслуживания старых месторождений: в прошлом году была приобретена компания Multi-Chem – она занимает пятую строчку в рейтинге крупнейших мировых производителей специализированных химических реагентов. Быстро набирает обороты деятельность по комплексному управлению проектами.

В НЕКОТОРОМ РОДЕ УНИКАЛЬНЫЙ

– Как вы оцениваете российский рынок нефтегазового сервиса?

– Он отличается высокой конкуренцией и в некотором роде уникален тем, что на нем, помимо мировых сервисных компаний, присутствуют прочно обосновавшиеся здесь местные независимые предприятия, а более 27% рынка по-прежнему контролируется нефтесервисными подразделе-

● В последнее десятилетие Halliburton провела реструктуризацию бизнеса, выделив два основных направления деятельности: заканчивание скважин и добыча углеводородов, а также бурение и оценка запасов нефти и газа

лениями вертикально интегрированных нефтегазовых корпораций (ВИНК). Положительной тенденцией на рынке нам видится выделение и продажа этих сервисных активов. В 2011 году был заключен ряд таких сделок: «Газпром» продал «Газпром бурение», «Газпром нефть» – свой сервисный блок, за исключением геофизических активов, выставила на продажу свои нефтесервисные предприятия «Славнефть». Мировая практика показывает, что наличие в структуре добывающей компании сервисного подразделения снижает ее эффективность. И я разделяю такой подход, при котором добычей должны заниматься добычные предприятия, а сервисом – сервисные. Это логично, эффективно и прогрессивно. На мой взгляд, здоровая конкуренция стимулирует развитие любого рынка и выделение нефтесервисных подразделений будет иметь огромное значение для сектора сервисных услуг нефтегазовой отрасли в будущем, через 3–5 лет, так как все нефтесервисные предприятия были проданы с объемами заказов, гарантированными на несколько лет. Надеюсь, что эта тенденция продолжится. Также отмечу, что после недавнего экономического спада отрасль начала восстанавливаться и здесь наблюдается рост активности. Но нужно различать долларовое выражение рынка и его физическое наполнение. Так, в 2010 году общая проходка в бурении выросла почти на 18%, а в 2011 году – еще на 10%, что существенно превышает докризисные объемы работ, однако цены на ряд сервисных услуг в долларовом эквиваленте так и не достигли докризисного уровня.

Самым перспективным направлением на российском рынке, на мой взгляд, является сопровождение горизонтального и наклонно-направленного бурения. Процентное соотношение горизонтального бурения от общего метража проходки увеличивается ежегодно. Существующие технологии помогают нарастить добычу за счет наиболее оптимальной проводки скважины в продуктивном горизонте. Перспективными технологиями для горизонтального бурения являются геонавигация, каротаж во время бурения и оптимизация процесса бурения. Также будут востребованы все технологии, направленные на оптимизацию разработки старых месторождений и стабилизацию добычи. В прошлом году в России было введено в разработку всего 16 новых месторождений. А с учетом того, что почти 90% нефти



- **Самым перспективным направлением на российском рынке, на мой взгляд, является сопровождение горизонтального и наклонно-направленного бурения**

в стране добывается на промыслах с выработанными запасами, стабилизация производства является стратегически важным компонентом многих нефтегазовых компаний. Из очевидных тенденций нефтесервисного рынка можно отметить и увеличение проектов «под ключ», с предоставлением интегрированных сервисных услуг, так как именно такой сервис позволяет минимизировать сроки реализации и оптимизировать потенциал месторождений.

Что касается наиболее актуальных проблем – прежде всего это условия контрактов, на основе которых строятся отношения заказчиков и сервисных компаний. Одногодичные контракты не выгодны никому, так как лимитируют инвестиции сервисных компаний в инфраструктуру, базы, обучение персонала и так далее. Но долгосрочные отношения с подрядными организациями заложены в стратегиях далеко не всех нефтегазовых предприятий. Также добывающие компании возлагают на нефтесервисные предприятия всё большую ответственность по контрактам, согласование которых отнимает всё больше времени и энергии. А от некоторых проектов вообще приходится отказываться, так как в данных вопросах мы придерживаемся своей глобальной политики и не можем идти на компромисс.

ПРИОРИТЕТНЫЕ РЕГИОНЫ

– С кем Halliburton конкурирует в России?

– Основными конкурентами для нас здесь являются западные компании, а в отдельных сегментах – российские независимые предприятия и подразделения вертикально интегрированных нефтяных компаний.

– Насколько успешно развивается здесь бизнес вашей компании?

– Halliburton предоставляет услуги на территории России и Каспийского региона с 1991 года. Сегодня здесь присутствуют все специализированные подразделения нашей компании, оказывающие услуги и технологические



решения на мировом рынке. Halliburton работает в самых разных географических районах страны, включая Западную Сибирь, Коми, Тимано-Печорскую провинцию, Сахалин, Восточную Сибирь и Волжско-Уральский регион. Среди наших заказчиков – все крупные российские и мировые компании нефтяной и газовой промышленности: Группа «Газпром», «Роснефть», ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР, Royal Dutch/Shell, ExxonMobil, Total и многие другие. Впрочем, также мы активно сотрудничаем с малыми и средними нефтегазодобывающими предприятиями. Стратегически важными для нас являются Восточная Сибирь, Ямал и Тимано-Печора. Именно в эти районы мы планируем направлять дополнительные инвестиции в инфраструктуру в 2012–2013 годах.

ДАВНИЕ ПАРТНЕРЫ

– В каких проектах Группы «Газпром» сегодня участвует Halliburton?

– Мы являемся давними партнерами – история нашего сотрудничества насчитывает уже более 15 лет. И сегодня мы активно взаимодействуем с предприятиями Группы «Газпром» в рамках целого ряда проектов. В частности, с 2002 года Halliburton является постоянным подрядчиком ОАО «Газпром нефть», оказывая компании услуги по цементированию скважин, наклонно-направленному бурению, проведению гидроразрывов пластов, применению систем гибких насосно-компрессорных труб, использованию растворного сервиса. Естественно, мы стараемся постоянно развивать все эти направления сотрудничества. Например, в марте этого года началась реализация пилотного проекта по использованию пеноцементов при цементировании скважин на объектах «Газпромнефть-Хантос». Параллельно мы стремимся расширять сферы взаимодействия и выходить в новые сегменты бизнеса. Скажем, в этом году в Ханты-Мансийске у нас запланирован запуск пилотного проекта

по использованию пакерных компонентов по заканчиванию скважин при проведении одновременно раздельной закачки в трех скважинах. Считаю, что очень перспективным может стать наше сотрудничество с «Газпром нефтью» и в области применения инновационных технологий, таких как оптоволоконные технологии контроля за притоком в добывающих скважинах и микросейсмическое картирование при проведении ГРП.

Один из последних примеров взаимодействия – наше участие в подготовке к вводу в конце 2011 года в опытно-промышленную эксплуатацию экспериментальной двухзабойной скважины на Южно-Русском месторождении ОАО «Севернефтегазпром». Мы заканчивали скважину при экстремальных температурах – ниже минус 50 градусов по Цельсию. Часть операций была проведена впервые за всю историю освоения ресурсов углеводородов российского Крайнего Севера. Успешное завершение работ и начало добычи туронского газа на Южно-Русском в намеченные сроки показали осуществимость проектов по строительству многоствольных скважин в условиях Арктики. Этот опыт очень полезен для России. Достаточно сказать, что уже в октябре 2012 года мы приступим к строительству многоствольной скважины для ООО «Газпром добыча Ямбург». Ее строение будет аналогично туронской скважине Южно-Русского месторождения.

В РОССИИ И НЕ ТОЛЬКО

– А взаимодействие развивается исключительно в рамках проектов на территории России?

– Конечно, нет. Например, в марте текущего года Halliburton International Inc. и Gazprom International подписали в Москве трехлетнее Соглашение о стратегическом сотрудничестве. Документ предполагает поддержание

постоянного и регулярного обмена технической информацией для выявления и исследования возможностей применения технологий Halliburton в проектах Gazprom International – как вы знаете, компания отвечает за геологоразведку и освоение ресурсов углеводородов за пределами России. Планируется проведение ряда технических семинаров и внедрение обучающих программ по темам наших разработок и технологий, а в дальнейшем мы перейдем к реализации более широкого спектра программ в различных сферах нашей совместной деятельности.

– О каких именно технологиях Halliburton здесь может идти речь?

– Ну, скажем, обо всех, что касаются освоения нетрадиционных ресурсов, глубоководной добычи углеводородов, наклонно-направленного бурения, оценки свойств пласта и так далее.

– Как вы оцениваете перспективы дальнейшего сотрудничества с Группой «Газпром»?

– Применение новых современных технологий становится принципиально важным для достижения успеха в ходе осуществления крупных стратегических проектов, уже заявленных или готовящихся «Газпромом». Конечно, мы хотели бы более активно участвовать в них и готовы предоставить соответствующие технологии и сервис, которые могут оказать крайне полезными для обустройства и освоения запасов нефти и газа полуострова Ямал, континентального шельфа и Востока России. В частности, мы серьезно заинтересованы в сотрудничестве по проектам разработки Чаяндинского, Ковыктинского, Бованенковского, Крузенштернского и Харасавэйского месторождений, ресурсов углеводородов Обско-Тазовской губы, Баренцева и Карского морей, а также шельфа острова Сахалин.

Беседу вел **Денис Кириллов**



На вопросы журнала
отвечает генеральный
менеджер ХК «Слован»
Марош Крайчи

Экспансия КХЛ



«Слован» – один из старейших хоккейных клубов в мире (основан в 1921 году). За послевоенный период в составе чехословацкой лиги клуб один раз стал ее победителем (в 1979 году) и 17 раз завоевывал бронзу. С 1993 года «Слован» – неизменный участник словацкой экстралиги, победителем которой он становился восемь раз, в последний раз – в минувшем сезоне. «Слован» проводит свои игры в современном ледовом дворце Samsung Arena (10 115 зрителей), где в прошлом году прошел чемпионат мира по хоккею. У клуба много болельщиков не только в самой Братиславе, но и во всей Словакии, а также в соседних странах – Австрии, Венгрии. Выполнив необходимые финансовые, маркетинговые, инфраструктурные и спортивные условия участия в КХЛ, «Слован» со следующего сезона будет играть в регулярном чемпионате лиги.

ЕВРОПЕЙСКИЕ НОВИЧКИ КХЛ

– Господин Крайчи, в прошлом году вы заявляли, что «Слован» не будет выступать в Континентальной хоккейной лиге, потому что транспортные расходы клуба в чемпионате КХЛ больше всего клубного бюджета...
– Мы заканчивали прошлый сезон в четвертьфинале Словацкой хоккейной экстралиги в зале на 3 тыс. зрителей на краю города с бюджетом в 3 млн евро: мне действительно казалось нереальным скорое вступление в КХЛ. Транспортные расходы были лишь одной из причин. Однако за год мы, к счастью, «поросли»: сегодня «Слован» – чемпион Словакии, и свои игры он проводит в современной ледовом дворце. Посещаемость матчей клуба здесь – в среднем 8 тыс. зрителей. Но главное, возможности наших акционеров значительно увеличились. За короткий период с декабря по март удалось провести удачные переговоры с партнерами клуба, получить гарантии финансирования. Это позволило нам реально планировать участие в Континентальной хоккейной лиге. В этих условиях нельзя было медлить и упускать момент расширения КХЛ.
– Первый на территории дальнего зарубежья хоккейный клуб КХЛ «Лев» из небольшого ледового дворца на 4,5 тыс. зрителей в Попраде переезжает в Прагу, чтобы выступать на O2 Arena, вмещающей более 17 тыс. человек (главный акционер этого клуба – SKD Group – сумел договориться с ранее противившейся появлению КХЛ в Чехии национальной хоккейной ассоциацией). Создание в 2010 году ХК «Лев» и достаточно убедительное выступление этого клуба в КХЛ подтолкнуло «Слован» к вступлению в российскую хоккейную лигу?



– Что касается выступления ХК «Лев» в Континентальной хоккейной лиге, то в прошлом сезоне он, безусловно, выступил достойно. Не могу припомнить ни одного матча, который был бы для него провальным со спортивной точки зрения. Но об участии в КХЛ мы мечтали и строили планы на эту перспективу еще до того, как возник «Лев».

Продвижение на Запад

– Что мешает организовать хоккейный турнир – альтернативу КХЛ – в Европе?

– Здесь много стран с богатыми хоккейными традициями – Чехия, Швеция, Финляндия, Германия, Швейцария, которые могут гордиться сильными, экономически обеспеченными и популярными у зрителей национальными хоккейными турнирами. В странах поменьше, например в Словакии и Австрии, хоккей также очень популярен, и здесь тоже выросли мощные клубы со своей богатой историей: братиславский «Слован», зальцбургский «Рэд Бул». Кстати говоря, гандболисты за короткое время смогли организовать популярную международную лигу, но вот европейский хоккей поче-

му-то до сих пор не смог этого сделать. По разным причинам договориться о формате регулярного длительного общеевропейского турнира оказалось невероятно трудно. Думаю, однако, что европейский хоккей ждут большие перемены в связи с Олимпиадой в Сочи и экспансией КХЛ. По моему мнению, Европе нельзя без международной надстройки для лучших европейских клубов – чего-то вроде UEFA Champions League. Это должен быть солидный, популярный, финансово самостоятельный турнир. Ведь сегодня ситуация такова, что команду, ставшую победителем в национальной лиге, не ждут ни следующие турниры, ни награды. В долгосрочной перспективе это опасно и для популярности тех национальных чемпионатов, где пока не ощущается недостатка зрителей и спонсоров.

– Европейские команды, как правило, не имеют поддержки каких-то крупных предприятий или государства и заинтересованы в любом спонсоре. В Чехии, Швеции, Финляндии есть популярные внутренние чемпионаты, клубы, постоянные рекламодатели. А потому и пускать КХЛ к себе там не хотят:

● ХК «Слован» – частное акционерное общество. Около 70–75% бюджета клуб покрывает за счет рекламодателей и других коммерческих партнеров, остальной доход дает продажа билетов. В настоящее время «Слован» сотрудничает с несколькими десятками компаний. Когда стало известно об участии хоккейного клуба из Братиславы в турнире КХЛ, сразу появилось немало новых предложений по рекламе товаров и услуг через бренд «Слована». Его руководство считает, что вступление во второй по уровню после НХЛ длительный хоккейный турнир повысит маркетинговую и общественную значимость клуба.

понимают, что наша лига будет популярнее и многих коммерческих партнеров оттянет на себя. И все-таки Чехия уже частично сдалась: на O2 Arena будут проходить матчи КХЛ. Как вы считаете, расширение нашей лиги в ближайшее время на Запад продолжится?

– Мое мнение таково: Братислава и Прага останутся «самыми западными городами» КХЛ не более года-двух,



СПОРТИВНЫЙ ДИРЕКТОР ХК «ЛЕВ» СЕРГЕЙ СОШНИКОВ:

«Появление на территории Словакии клуба Континентальной хоккейной лиги оживило обстановку в словацком хоккее, который здесь находится в упадке. У словацких игроков появилась мотивация и возможность трудоустроиться в хорошей лиге. В начале первого сезона ХК «Лев» в КХЛ



многие говорили о том, что команду ждет провал. Однако сегодня ситуация такова, что владелец клуба CKD Group инициировал его переезд в Прагу, понимая, что теперь есть возможности привлечь на матчи гораздо большее количество зрителей: с точки зрения маркетинга ХК «Лев», проведя сезон в КХЛ, стал «весить» значительно больше».



● На прошедшем в Барселоне под эгидой ИИХФ хоккейном форуме президент КХЛ Александр Медведев представил проект единой европейской лиги. Реализован он может быть уже начиная с сезона 2013/14. Предполагается, что в лигу войдут 64 клуба. Первую конференцию составят клубы из России и ближнего зарубежья, вторую – европейские клубы: два дивизиона – скандинавский (Швеция, Финляндия, Норвегия, Дания) и центральноевропейский (Германия, Швейцария, Австрия, Чехия, Словакия, Словения, Хорватия, Франция, Италия, Великобритания, Голландия, Бельгия). По словам Медведева, развиваться КХЛ будет и без создания Единой лиги. В новом, стартующем в сентябре, сезоне право играть в КХЛ, помимо ХК «Слован», получил украинский ХК «Донбасс».

самое позднее – до XXII Олимпийских зимних игр в Сочи. У меня, естественно, нет детальной информации о стратегии Континентальной хоккейной лиги в плане ее продвижения на территории Европейского союза, но, предполагаю, 5–6 свободных мест найдется. Думаю, что за эти места будут бороться большие европейские города с развитой хоккейной инфраструктурой и мощной поддержкой болельщиков.

– Что вы думаете об участии итальянского клуба в КХЛ (ХК «Милан», скорее всего, будет играть в сезоне 2013–2014)? Мнения экспертов расходятся: одни считают, что это снизит уровень лиги, другие, наоборот, уверены – нет ничего нереального в том, чтобы, имея хороший бюджет, собрать в Милане крепкую команду.

– Любой клуб, способный выполнить высокие требования Континентальной хоккейной лиги, будет полезен турниру, даже если он представляет, казалось бы, не самую хоккейную страну.

Стиль игры в КХЛ

– Наблюдали борьбу за Кубок Гагарина? Что можете сказать об уровне игры и уровне зрелищности плей-офф Континентальной хоккейной лиги?

– Естественно, я с большим интересом следил за турниром за Кубок Гагарина, насколько мне это позволяли обязанности генерального менеджера клуба, в то же самое время игравшего в плей-офф в Словацкой экстралиге. Во время моих кратких посещений Москвы, связанных с процессом приема в Континентальную хоккейную лигу, у меня была возможность видеть матчи КХЛ вживую. Я посмотрел игры «Атлант» (Мытищи) – СКА (Санкт-Петербург) и «Динамо» (Москва) – СКА (Санкт-Петербург). Это был блестящий хоккей, на высоких скоростях, с равными соперниками. Поскольку речь шла о решающих играх плей-офф, голов было забито немного, несмотря на атакующий, комбинационный стиль игры, который, как я убедился, по-прежнему в крови именно у российских игроков.

– Вы говорили о том, что в первом же своем сезоне в КХЛ «Слован» поставит перед собой задачу пробиться в плей-офф. Какие основные шаги вы собираетесь предпринять для того, чтобы ваш клуб смог максимально эффективно бороться за Кубок Гагарина?

– Хоккейный клуб «Слован» и его болельщики привыкли ориентироваться на верхнюю часть таблицы, где мы оставались и в период большинства сезонов общей чехословацкой лиги, не говоря уже о словацкой. Хотя, конечно, всем нам и нашим болельщикам ясно, что Континентальная хоккейная лига – трудный турнир, на совершенно ином уровне, нежели мы играли до сих пор. Поэтому стремимся создать конкурентоспособную команду, которая будет состоять из игроков, которых мы считаем перспективными на ближайшие 2–3 года. Надеюсь, что прежде всего в играх у себя дома, при поддержке десятитысячной ледовой арены, мы покажем свою силу. Что касается постоянных переездов, в том числе на большие расстояния, то в этом у «Слована» пока мало опыта. Значит, нам нужно будет быстро адаптироваться к этим новым для нас условиям.



ЧЕМПИОНАТ МИРА 2012

– С каким настроением вы наблюдали за играми сборной на чемпионате мира в этом году?

– Когда Словакия участвует в матчах за медали чемпионата мира, десятки тысяч людей в нашей стране следят за игрой на площадях с помощью огромных экранов, все разговоры в эти дни вертятся вокруг хоккея. Я как представитель поколения, выросшего на славных битвах между ЧССР и СССР в 1970-х и 1980-х годах, всегда буду считать хоккейный чемпионат мира особенным событием. Для словацкой сборной проходивший в Швеции и Финляндии ЧМ-2012, конечно, был чрезвычайно важен.

– Стал ли для вас выход сборной команды Словакии в финал ЧМ-2012 большой неожиданностью? Прокомментируйте, пожалуйста, игру словацкой и российской сборных в финале и в течение всего чемпионата мира.

– Прогресс команды Словакии был совершенно неожиданным. Перед чемпионатом мы считали для себя успехом

прямой выход на олимпийский хоккейный турнир в Сочи-2014. В этих условиях серебряная медаль – серьезное достижение. Получается, что с хоккеем в Словакии не так плохо, как считали многие, потому что второе место заняла относительно молодая команда, за которую выступало всего лишь несколько опытных энхаэловских игроков. Участие ХК «Слован» в КХЛ также, безусловно, будет очень полезно в целом для всего словацкого хоккея.

Немного жаль, что в финале словаки не смогли показать достаточно сильной игры, поскольку команда устала и не хватало двух наших защитников, особенно Доминика Гранака из ОХК «Динамо» (Москва). Считаю победу России абсолютно заслуженной: на протяжении всего турнира она демонстрировала самый лучший – красивый – хоккей. По моему мнению, превосходство российской сборной на ЧМ-2012 ощущалось даже больше, чем во времена Михайлова, Петрова, Харламова, а затем Макарова, Ларионова, Крутова.

Беседу вел Владислав Корнейчук

Мягкая сила русской литературы

На вопросы журнала отвечает руководитель Информационно-аналитической службы МПО ОАО «Газпром», председатель правления НП «ТОЛИТ ГП», прозаик Владлен Дорофеев

ВОЗНИКНОВЕНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНОГО СОЮЗА

– Владлен Эдуардович, какова история создания творческого объединения литераторов «Газпрома»?

– В 2003 году энтузиасты-газпромовцы вышли на Межрегиональную профсоюзную организацию ОАО «Газпром» с предложением организовать литературный конкурс по образцу газпромовского фестиваля самодельных коллективов и исполнителей «Факел». Наш председатель Владимир Бабкин поддержал эту идею. Мы обратились в московскую городскую и московскую областную организации Союза писателей России, нашли понимание и там. В 2003 году вышел первый номер альманаха «Литературный факел». На базе тех публикаций был проведен первый литературный конкурс «Факел». Со временем десятки людей (не только близкие к литературе по профессии – работники корпоративных СМИ, пресс-служб, но и занимающиеся литературным творчеством рабочие и инженеры) начали предлагать нам свои произведения. Очевидной стала необходимость всё это систематизировать. Решили создать творческое объединение литераторов газовой промышленности (зарегистрировано в 2005 году). Меня избрали председателем ТОЛИТ ГП, а гендиректором и душой объединения стал председатель правления Московской областной организации Союза писателей России Лев Котюков.

– Он и оценивает тексты начинающих и уже опытных авторов?

– Да. Литератор – товар штучный, к нему надо относиться не только трепетно, но и профессионально. Подобный подход вырабатывается годами. Не каждый писатель может нормально воспринимать творчество коллеги: каждый считает себя гением. У Льва Котюкова есть качества, которые помогают ему не только объективно подходить к литературному произведению другого человека, но еще и видеть



- Мы предложили учредить международную премию «Энергия духа». Присылать нам можно будет неизданные произведения любого автора, пишущего на русском языке. Под эгидой «Газпрома» мы станем пропагандировать русскую литературу

перспективу роста. Он умеет подсказать, направить. А моей основной задачей стало структурировать движение внутри «Газпрома»: выявлять способных и талантливых людей, организовывать литературные конкурсы. С образованием ТОЛИТа появилась возможность проводить семинары. На них на данный момент побывало порядка трехсот человек. Многие уже издали свои книжки. 23 газпромовских писателя по рекомендации наших литсеминаров вступили в Союз писателей России. Это около 1 % всех участников литературного конкурса. Каждый год в нем участвует примерно четыреста человек. Отбор производится суровый. Первое сито, через которое наши писатели просеиваются, – отбор перед публикацией в «Литературном факеле», второе – литсеминар.

К сожалению, наш взрослый литконкурс пока не очень объективен. Из года в год в нем участвуют около 20 «дочек», а более 40 дочерних предприятий «Газпрома» остаются в стороне. Так происходит оттого, что альманах «Литературный факел» финансируется вскладчину: в конкурсе участвуют работники только тех «дочек», которые, что называется, скидываются. Мы вышли на Департамент по информационной политике ОАО «Газпром» с предложением взять альманах на финансирование в центральный офис. Тогда у нас появится возможность принимать к рассмотрению тексты из всех «дочек», а значит, наш литературный конкурс станет более полным и объективным.

Кстати, детский литературный конкурс «Подсолнушек» полностью финансирует «Газпром». Мы рассматриваем все тексты, которые присылают из любых «дочек».

– ТОЛИТ – это, по сути, альтернативный союз писателей, Союз писателей «Газпрома».

– Да. В творческом объединении литераторов газовой промышленности сегодня состоит более трехсот человек. Просто мы пока удостоверения им не выдаем и членские взносы с них не взимаем. Мы заботимся о наших подопечных. Делаем подборки стихов для журнала «Поэзия». Прозы – для журналов «Проза», «Юность». Или, если, например, в какую-то газету нужен рассказ, мы обращаемся к кому-то из наших – напиши. По поводу нашего сборника «Живая вода времени» мы провели в крупных книжных магазинах столицы «Москва» и «Библио-Глобус», в ЦДЛ, в Доме русского зарубежья серьезные презентации, конференции, творческие вечера, где наши авторы были представлены широкой публике.



Церемония награждения корпоративной литературной премией «Факел»

«МЯГКАЯ СИЛА» РОССИЙСКИХ ПИСАТЕЛЕЙ

– Есть ли в мире аналоги литературному движению в «Газпроме»?

– Ничего подобного нигде нет. Мы специально просили специалистов из Института мировой литературы им. А. М. Горького РАН провести такие исследования, и нам сказали, что ни в одной корпорации мира ничего подобного нет. Да, иногда где-то за рубежом появляются литературные сборники, составленные из произведений работников компаний, выпуск которых профинансирован этими же компаниями. Однако на регулярной основе, как в «Газпроме», – когда два раза в год выходит альманах, раз в три года печатается сборник лауреатов «Живая вода времени», а ежегодно – сборник детского творчества «Подсолнушек», – литературные произведения собственных сотрудников какие-либо корпорации не издадут.



– Сегодня такая спортивная структура, как КХЛ, которая, как известно, имеет отношение к «Газпрому», активно расширяется на Запад. А что с зарубежной экспансией ТОЛИТа?

– Мы вышли на Департамент по информационной политике ОАО «Газпром» с предложением, касающимся десятилетия, которое будет отмечаться в следующем году. По этому случаю мы хотели бы собрать больше людей и на семинаре, и на чествовании победителей. Кроме того, учитывая, что авторитет ТОЛИТа и нашего литературного конкурса достаточно высок, – об этом говорит хотя бы факт, что ТОЛИТ принят в ряды Международного сообщества писательских союзов (МСПС), куда входят союзы писателей 60 стран мира, – мы предложили учредить международную премию. Назвать ее хотим «Энергия духа». Присылать нам можно будет неизданные произведения любого автора, пишущего на русском языке. Берем на себя печать тиража лауреата и распространение книги по библиотекам мира. Под эгидой «Газпрома», таким образом, мы станем пропагандировать русскую литературу, русский язык.

– Речь идет о soft power, «мягкой силе», то есть о влиянии на другие страны с помощью литературы?

– Да, в самом деле, если уважаемую в литературном мире Букеровскую премию спонсирует MAN Group, то почему бы и «Газпрому» не создать свою престижную литпремию? Кстати, узнав, что существует ТОЛИТ, к нам уже просятся писатели и поэты из других компаний – из ЛУКОЙЛа, «Роснефти»... Мы поддерживаем наших братьев по отрасли и сегодня уже печатаем авторов из других корпораций.

– Для тех, кто еще не видел альманаха «Литературный факел», замечу, что далеко не всё, что в нем печатается, имеет отношение к газовой промышленности.

– Публицистика у нас, как правило, все-таки на производственные темы, но необязательно, а проза и поэзия, которые мы размещаем на страницах журнала, – это творчество, которое чаще всего никакого отношения к газовой промышленности не имеет.

– Какой у газчиков любимый жанр?

– Поэзия. Стихи. Многие заблуждаются, считая, что тренировать футбольную команду, управлять страной и писать стихи способен каждый. Срифмовать несколько слов, человек уже считает себя поэтом. А столкнувшись с реальными поэтами, только краснеет. И на наших семинарах были

«Генеральный директор НП «ТОЛИТ ГП» Лев Котюков (справа)

«Председатель правления Московской городской организации Союза писателей России Владимир Бояринов (в центре) награждает победителей «Подсолнушка»

«Член правления ТОЛИТа Арсений Анненков (справа) вручает участнице конкурса диплом

такие случаи. Любой автор стихов может «выстрелить» одним-двумя стихотворениями, но, показав весь свой поэтический багаж, после града критики такой поэт уже нередко говорит: всё, больше стихов не пишу. Публицистика у нас процентов 20 занимает, а поэты с прозаиками делят оставшийся объем примерно пополам.

– Есть случаи, когда люди бросают основную профессию и уходят в литературу?

– Мне они неизвестны, но двое вышедших на пенсию работников «Газпрома» стали издаваться, у них выходят книги, а еще один переквалифицировался в журналиста. Скорее, можно говорить о том, что те же литсеминары помогают писать, потому что половина членов ТОЛИТа – работники корпоративных газет и пресс-служб дочерних предприятий. Вообще говоря, костяк ТОЛИТа, а это человек 50–60, – авторы, которых в России уже неплохо знают.

● **Готовлю сейчас два романа. Один исторический «Проклятие Романовых». Другой – авантюрно-приключенческий «Покоритель Москвы», отчасти это автобиографическое произведение. Каждый отпуск стараюсь посвятить написанию киносценариев. По ним сняты телевизионные сериалы «Цыганки» и «Банды»**



– У кого-то из газпромовских писателей выходили книги большими тиражами?

– Сегодня больших тиражей нет ни у кого. Разве что у некоторых авторов, пишущих авантюрно-приключенческую прозу. Серьезная литература большими тиражами не выходит. Хотя к юбилею Самары газпромовская «дочка» выпустила несколько тысяч экземпляров книги «Степан Бердыш» Владимира Плотникова, которые были достаточно быстро проданы.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЦЕХ

– Зачем художнику слова сегодня Союз писателей России?

– Сегодня эта организация – профессиональный цех, который никаких привилегий не дает. Союз позволяет общаться с себе подобными и получать небольшую поддержку. Быть членом СП, как говорит Лев Котюков, – не привилегия, а суровая обязанность: писатель с удостоверением должен хорошо писать и помогать своим товарищам.

На корпоративном совещании-семинаре литераторов «Газпрома» в подмосковном пансионате «Союз»

К слову сказать, с приходом в Литературный фонд Российской Федерации Ивана Переверзина там навели порядок: повыгоняли жуликов из Писательского городка, вернули часть собственности, стали старикам-писателям помогать финансово, частично восстановили возможность бесплатно лечиться в поликлинике Литфонда. Дальше, когда выиграем последние суды по переделкинским дачам, которые приносят хороший доход, думаю, будет еще лучше. Эти участки с домами в Подмоскowie, как и правительственные, предоставлялись писателям в аренду, но в 1990-е годы многие из этих домов какие-то жулики приватизировали, да и родственники умерших писателей, в свою очередь, никуда не стали выезжать, решив, что переделкинские дачи – их частная собственность. Сейчас одна часть всего дачного фонда предоставляется в аренду, как и в советское время, писателям, другая сдается на коммерческой основе. Доход идет на реставрацию переделкинского Дома творчества писателей и на материальную помощь пожилым литераторам.

– Известно, что в России сегодня не одна писательская организация...

– Существует Союз писателей России – правопреемник того, что был создан еще при Сталине. В каждом регионе у него – ячейка. Иногда, как в Москве, их даже две – есть городская писательская организация (5–7 тыс.), есть – областная (1 тыс.). Также существуют альтернативные союзы. Есть Союз писателей Москвы, в который входит около 15 человек, есть – Союз российских писателей, где состоит примерно сто человек, половина которых уже умерли, а другая половина живет за границей. В чем-то эти организации гораздо активнее, заметнее, чем мы. Как, кстати, это часто и бывает с альтернативными профсоюзами. Эти союзы писателей появляются то и дело и на «Эхе Москвы», и еще где-то, а на самом деле это – клубы ребят, которые за кружкой пива что-то обсуждают и провозглашают.

ТВОРЧЕСКИЕ ПЛАНЫ

– Сложно представить, что человек, который постоянно имеет дело с литераторами и литературой, сам ничего не пишет...

– Готовлю сейчас два романа. Один исторический – «Проклятие Романовых». Другой авантюрно-приключенческий – «Покоритель Москвы», отчасти это автобиографическое произведение. Фрагменты из них уже издавались. Каждый отпуск стараюсь посвятить написанию киносценариев. По ним сняты телевизионные сериалы «Цыганки» и «Банды».

Поскольку для творчества у меня есть только выходные дни, в основном все мои литературные произведения написаны до прихода в «Газпром». А печатаюсь, вообще говоря, с 14 лет. Я – представитель потерянного поколения, ведь когда-то думал, что в возрасте 35 лет вступлю в Союз писателей СССР, в 40 получу хорошую квартиру, в 45 –



дачу в Переделкине. В 1991-м году случилось то, что случилось, надо было думать больше о хлебе насущном, поэтому в Союз писателей я вступил и вернулся к литературному творчеству только в 1997 году. В ту пору СП уже ничего не давал.

– Лев Котюков на одном из литературных семинаров «Газпрома» рассказывал, что один раз в жизни ему корочка все-таки помогла – во время общения с ГАИ. – Такое, да, еще случается.

ЛИТЕРАТУРНЫЙ ПРОЦЕСС

– Сегодня на полках книжных магазинов, а еще более в Интернете – тысячи авторов, которые не только в СП не состоят, но и пишут такое, что диву даешься, как это могли напечатать!

– В советские времена я работал в «Литературной России». В здании на Цветном бульваре на четвертом этаже была наша редакция, а на втором – цензорский отдел. Чтобы напечатать 30-строчную информацию с творческого вечера, я полдня проводил в цензорском отделе, где выверяли каждую точку с запятой. Не дай Бог к этому вернуться! Редактор должен быть внутри автора. А то, что сейчас в литературе происходит, – нормально и естественно: рынок! Кстати, в схожих условиях писали и Достоевский, и Толстой.

– А как все-таки быть с книгами, текстами, написанными, словно это сочинение хорошиста в седьмом классе? Они ведь еще и бестселлерами порой становятся!

– Я тоже удивляюсь. Тем не менее у каждой книжки – свой читатель. Какие читатели, такие и писатели. И наоборот. Кто-то читает трагедии Шекспира в подлиннике, кто-то – в хорошем переводе, а кто-то – в пересказе на трех страницах.

В России и в СССР плохих писателей всегда печатали при жизни и большими тиражами. В Орле в 1970–1980-е годы в местном отделении Союза писателей состояло 16 человек. Все они писали то, что партия велела, в основном про колхозную жизнь. Эти лежавшие во всех магазинах книжки, как правило, никто не покупал. А мой отец писал детективную литературу, печатался в журнале «Человек и закон», издавался в «Приокском книжном издательстве» очень приличными тиражами (книги его в магазинах купить было невозможно, продавались из-под полы) и в СП вступать не хотел. В его честь недавно даже премию учредили, а большинство орловских членов Союза писателей СССР забыты совершенно. Только читатель со временем определяет, кто был прав.

Беседу вел Владислав Корнейчук

Система выживания

На вопросы журнала отвечает начальник отдела по организации медицинского обслуживания и надзора за медицинским обеспечением в зарубежных проектах Gazprom International Александр Колесников



ОСОБАЯ СЛУЖБА

– Александр Геннадьевич, география присутствия Gazprom International стремительно расширяется. Как развивается вместе с компанией ваше подразделение?

– Необходимость создания в структуре нашей компании обособленной службы, которая занималась бы вопросами медицинского сопровождения зарубежных проектов, появилась в 2007 году, когда начались геологоразведочные работы в Узбекистане. Мы успешно решили задачи по медицинскому обеспечению персонала в рамках освоения запасов газоконденсатного месторождения Шахпахты в пустынном Устюртском регионе республики. А затем началась подготовка к поисково-разведочным работам в пределах плато Устюрт на семи новых инвестиционных блоках. Нам было поручено разработать поэтапную программу всего медицинского и санитарного обеспечения геологоразведки и тщательно контролировать ее выполнение. Это был проект



- **Далеко не всегда в странах, где находятся наши сотрудники, можно рассчитывать на действительно скорую квалифицированную медицинскую помощь. Бывает, что соответствующие учреждения расположены за сотни километров от объектов, где работают специалисты Gazprom International**



совсем другого масштаба – речь шла об обеспечении девяти буровых, расположенных на территории общей площадью свыше 38 тыс. кв. км. Ситуация усугублялась тем, что нашими основными подрядчиками выступали компании, которые не имели достаточного опыта в организации медико-санитарной помощи в вахтовых поселках в условиях пустыни. Поэтому всё пришлось делать с нуля.

Практические знания, полученные за годы реализации проектов в Узбекистане, позволили нам обобщить накопленный опыт и выработать комплекс мер обязательного характера по обеспечению должного уровня жилищно-бытовых условий и медико-санитарного обслуживания наших работников в Центральной Азии. На их основе была подготовлена программа для осуществления медицинского надзора за деятельностью геофизических партий и буровых бригад в проектах Gazprom International на территории Таджикистана. Очевидно, что дальнейшее расширение географии деятельности компании стремительно увеличивало наш кругозор и заставляло совершенствовать систему медицинского сопровождения проектов. Напомню, что сегодня Gazprom International представлена в совершенно разных, удаленных друг от друга регионах мира. Например, в Алжире, Ливии и Нигерии, Вьетнаме и Индии, Боливии и Венесуэле, Киргизии и так далее. В каждой стране свои риски для здоровья, которые определяются климатом, бытовыми условиями жизни, санитарно-эпидемиологической обстановкой и эндемическими заболеваниями.

ПЕРВАЯ ПОМОЩЬ

– Как эта система работает?

– Всем известно, что первая помощь, оказанная пострадавшему, зачастую является залогом его выживания. Однако, если не брать в расчет квалифицированных специалистов, в обычной жизни большинство людей понятия не имеют, что нужно делать, чтобы спасти человека в экстренной





ситуации или хотя бы не навредить ему. Такой роскоши работники Gazprom International позволить себе никак не могут. Дело в том, что далеко не всегда в странах, где находятся наши сотрудники, можно рассчитывать на действительно скорую квалифицированную медицинскую помощь. Бывает, что соответствующие учреждения расположены за сотни километров от объектов, где работают специалисты Gazprom International. Поэтому мы запустили процесс обучения сотрудников основам оказания первой помощи и правилам поведения в чрезвычайных ситуациях, который направлен на отработку необходимых навыков, их поддержание и доведение до автоматизма. Специфика деятельности нашей компании заставляет постоянно вносить коррективы в разработанную программу. Буквально в марте врачи Учебно-методического Центра ЗАО «Московская служба спасения», с которым мы сотрудничаем много лет, проводили первый в этом году цикл обучения. Обновленный курс включал теоретическую и практическую части: первая необходима для формирования элементарной медицинской грамотности, вторая – для умения применять полученные знания в реальной жизни. Он был составлен исходя из того опыта, который накопился у нас в ходе реализации всех проектов Gazprom International.

– Разве можно получить в Москве практические навыки действий в экстренных ситуациях, например, на морских платформах?

– Для этого мы активно взаимодействуем с международными учебными центрами OPITO (Offshore Petroleum Industry Training Organization) в Шотландии – в Абердине, Азербайджане – в Баку и Голландии – в Роттердаме. Здесь отрабатываются практические действия в любых ситуациях, которые могут возникать на морских нефтегазовых платформах, а также при падении вертолета на воду: от оценки рисков

- Мы завершаем работу над корпоративной электронной медицинской картой Gazprom International HEALTH Assistance CARD 2.0. Этот USB-носитель предназначен для хранения всей документации, необходимой для медицинского обслуживания каждого нашего сотрудника в России и за ее пределами

аварий и способов их предотвращения до эвакуации, оказания первой помощи и выживания в открытом море. Причем эти тренировки мы проводим не только в летнее время, что дает нашим сотрудникам опыт применения полученных навыков как в южных, так и в северных широтах.

ПРОФИЛАКТИКА

– Грамотная первая помощь – это, конечно, очень важно. А ваша система предусматривает, что болезнь может проявиться не сразу?

– Безусловно. Учитывая специфику нашей работы, мы уделяем особое внимание профилактике заболеваний. После командировок, особенно длительных, в не слишком благоприятные по санитарно-эпидемиологической обстановке страны мы проводим медицинские обследования сотрудников для предупреждения риска развития различных заболеваний.

– Каких?

– Во-первых, любая страна может преподнести неприятные сюрпризы. Скажем, в Узбекистане нередки случаи дизентерии, гепатитов А и В, а также кишечных гельминтозов. В отдельных районах Таджикистана фиксируются вспышки геморрагической лихорадки. В Индии и Бангладеш очень высок риск заразиться различными протозойными инфекциями, вызванными простейшими паразитами, лихорадками денге и чикунгунья. В Нигерии есть реальная опасность заболеть малярией, холерой, желтой лихорадкой, брюшным тифом, инфекционным менингитом и полиомиелитом. А в ряде районов до сих пор регистрируются даже случаи заражения проказой.

Впрочем, речь идет не только о наличии в организме возбудителей каких-либо заболеваний или паразитов, но и о влиянии на здоровье стрессов, связанных с неблагоприятным климатом, сменой часовых поясов, частых и долгих перелетов, постоянным приемом препаратов для химио-профилактики, с плановыми прививками, вакцинацией и так далее. Главное здесь – выявить болезнь и остановить ее на самой ранней стадии. А если и приходится лечить, то мы это делаем действительно на самом высоком уровне – сотрудничаем с ведущими российскими и европейскими медицинскими клиниками, привлекаем к консультациям лучших специалистов в самых различных областях медицины. Чтобы работать в Gazprom International, нужно быть не только профессионалом высочайшего уровня, но и обладать поистине железным здоровьем. А уже сохранить его – наша первоочередная задача.



ПРИ ПОЕЗДКАХ ЗА РУБЕЖ

– К специфическому лечению часто приходится прибегать?

– Не часто, но полностью исключить риск специфических заболеваний невозможно. К тому же очень многое зависит от того, насколько строго соблюдаются те рекомендации, которые мы даем сотрудникам на наших медицинских тренингах и при отправлении в командировку. Перед отъездом за рубеж вместе со страховым полисом они получают памятку. В ней в сжатой форме перечислены рекомендации, как правильно оказывать само- и взаимопомощь при переломах, ранениях, травмах, ожогах, укусах змей и насекомых, описаны действия при непрямом массаже сердца и способах искусственного дыхания, а также то, как себя вести в той или иной ситуации.

– Эти рекомендации могут быть полезны всем, кто планирует отправиться за рубеж?

– Конечно. Например, во избежание заражения такими инфекциями, как дизентерия, тиф, паратифы и гепатит А, мы требуем тщательно соблюдать правила личной гигиены, а также внимательно следить за тем, что приходится есть и пить. В частности, без всяких опасений можно употреблять минеральную воду, но обязательно в фабричной упаковке. А если приходится кипятить воду, то делать это нужно не менее 10 минут – этого достаточно, чтобы уничтожить болезнетворные бактерии. Также мы рекомендуем избегать мясных продуктов, если они недостаточно термически обработаны. Нельзя употреблять молочные и кисломолочные продукты, салаты из свежих фруктов и овощей, фрукты, с которых нельзя снять шкурку, к примеру виноград, кондитерские изделия с фруктовой начинкой, различные виды сухофруктов, мороженое. Свежие фруктовые соки, молочные коктейли, любые напитки со льдом таят в себе угрозу заболеть целым рядом кишечных инфекций. Даже чистить зубы и ополаскивать зубную щетку лучше бутилированной водой, а не водой из-под крана. А вообще, нужно стараться принимать пищу только в проверенных местах – крупных ресторанах, гостиницах и так далее. Золотое правило в командировке: лучше сегодня остаться голодным и здоровым, чем что-то попробовать и завтра чем-то заболеть.

КАРТА ЗДОРОВЬЯ

– А не могли бы вы привести какой-нибудь пример из вашей врачебной практики, который вам больше всего запомнился?

– Не стану говорить, что этот случай запомнился мне больше, а тот – меньше. Каждый из них по-своему уникален и дает нам бесценный опыт, благодаря которому мы совершенствуем систему медицинского сопровождения проектов Gazprom International. Однажды наш сотрудник попал в госпиталь в одном из городов Индии. Мы попытались найти квалифицированных врачей для оказания ему неотложной

помощи в должном объеме на месте. Но безуспешно, и нам пришлось срочно эвакуировать пострадавшего в Москву, в Национальный медико-хирургический Центр имени Н. И. Пирогова. Впоследствии, анализируя все обстоятельства, мы пришли к выводу, что если бы местные врачи могли сразу получить необходимую информацию из его истории болезни, о лекарственной непереносимости и сопутствующих заболеваниях, то всего этого могло бы и не случиться. Это подтолкнуло нас к созданию электронной медицинской карты, о необходимости разработки и внедрения которой уже много лет говорят в России.

В настоящий момент мы завершаем работу над корпоративной электронной медицинской картой Gazprom International HEALTH Assistance CARD 2.0. Этот USB-носитель предназначен для хранения всей документации, необходимой для медицинского обслуживания каждого нашего сотрудника в России и за ее пределами: от сведений о номере международного страхового полиса, группе крови, резус-факторе и лекарственной непереносимости до материалов о состоянии здоровья, прививках, истории заболеваний, проведенных обследованиях и так далее. Это уже вторая версия нашей корпоративной электронной медицинской карты, которая отличается от предыдущей усовершенствованной системой защиты информации и новым программным обеспечением. Данные с нее можно считывать на любых компьютерах с USB-разъемом с использованием практически всех известных операционных систем. В зависимости от региона работы каждого нашего специалиста к имеющемуся русскому и английскому языкам мы добавили также дополнительную испанскую и французскую версии. По итогам проводимых нами медицинских осмотров, лабораторных и инструментальных исследований информация на карте регулярно обновляется.

ОТЯДЫ БЫСТРОГО РЕАГИРОВАНИЯ

– Какие планы у вашей службы на ближайшее будущее?

– В планах у нас – создание в рамках программы «Медицинская безопасность Gazprom International» подразделения быстрого медицинского реагирования, которое могло бы иметь широкие возможности и оперативно реагировало бы на экстренные ситуации, требующие неотложной помощи в самых различных регионах мира, где работают наши специалисты.

Нам предстоит активное развитие выстроенной системы медицинского сопровождения и ее расширение за счет новых проектов, к которым приступает Gazprom International. Традиционно мы одними из первых выезжаем на место, изучаем санитарно-эпидемиологическую обстановку и готовим так называемый медицинский плацдарм для выхода компании в новые регионы. Сегодня в их числе Мьянма, Шри-Ланка и Бангладеш, Намибия и Мозамбик, Уругвай и Парагвай.

Беседу вел Денис Кириллов

П-€СНЯ ИММИГРАНТОВ



● Сергей Зубцов – кандидат наук, переводчик технических текстов. Жил во Франции три года. Работал в Университете Жозефа Фурье в Гренобле над диссертацией по геофизике (тема «Деформация горных пород по механизму рекристаллизационной ползучести»). Много ездил по работе (три месяца провел в командировке в Норвегии), путешествовал. Написал книгу «Как жить в Западной Европе».

На вопросы журнала отвечает переводчик, автор книги об особенностях адаптации наших соотечественников в Западной Европе Сергей Зубцов

ТЕРРА ИНКОГНИТА

– Сергей, почему все-таки многие россияне упорно продолжают считать, что на Западе им будет лучше?
– У многих в головах сидят расхожие представления времен позднего Горбачева и раннего Ельцина. Того, что прошло уже 20 лет и ситуация в корне изменилась, многие наши сограждане ухитрились не заметить. У большинства потенциальных эмигрантов из России категорически не хватает



жизненно важной информации о том обществе, в котором они собираются жить. Но основная трудность заключается даже не в недостатке информации как таковом, а в том, что мало кто отдает себе отчет в существовании этого недостатка.

Как русские формируют представление о Западе? Книжки и газеты читают, фильмы смотрят, в турпоездках бывают, друг с другом впечатлениями делятся. Подобная информация, во-первых, отрывочна и не дает полной картины, во-вторых, обычно сосредоточена на каких-либо специфических аспектах западной жизни, а не на повседневности и, в-третьих, крайне искажена в силу самого жанра художественного повествования, где субъективность не только не противопоказана, но даже приветствуется. Насколько мне известно, никто еще не пытался проанализировать западное общество именно с точки зрения адаптации в нем представителей русской культуры. Не существует описания, которое бы давало возможность более осознанно принять решение, уезжать или нет. В итоге до сих пор единственным способом достоверно узнать, понравится ли вам жить на Западе, приживетесь ли вы там, остается одно – приехать и попробовать.

– Еще симпатизировавший Советскому Союзу французский писатель Андре Жид в своем путевом очерке «Возвращение из СССР» в 1930-е годы писал: «Советский гражданин пребывает в полнейшем неведении относительно заграницы». Полвека спустя, когда был поднят железный занавес, наши сограждане знали ее не лучше, плохо осведомлены о жизни за рубежом они и сейчас, а ведь потенциальному эмигранту желательно всё хорошо проанализировать, имея максимально полную информацию...

– Да. Человеку неплохо бы понять, на основании чего сформировано его представление о Западе. Вот по ТВ что-то показывают, вот в газете интересная заметка. А в прошлом месяце теща в Париж ездила. Всё это сумбурно, бестолково и далеко от повседневной реальности. На Западе тоже очень хорошо знают, что в России медведи по улицам ходят, а все русские в ушанках и с топорами (чтобы за дровами ходить). Что, не так? Да вот же заметка в газете: на окраину Петропавловска-Камчатского зашел медведь и был застрелен милицией. И фотография с места происшествия: вот медведь и вокруг, видите, пьяные русские в ушанках! Так вот: русские представления о Западе не менее фантастичны, причем даже у тех, кто туда пару раз туристом съездил. Что можно увидеть за неделю? Вы видите не страну как таковую, а лишь иллюстрацию к ранее сложившемуся у вас образу этой страны. Складывается же он из наложения прочитанной вами художественной литературы и просмотренных фильмов на ваш русский менталитет, на русскую картину мира. Знакомая, к примеру, с западными фильмами, не отражающими, как я уже говорил, реальную жизнь в силу особенностей жанра, вы к тому же сильно искажаете и дорисовываете картину на основании ваших собственных представлений.

Герои фильма говорят совсем не то, что воспринимаете вы, да к тому же в переводе. Вы слышите «вчера хорошо поспали, выпили» и дорисовываете картину: много водки, душевные разговоры за жизнь, пьяные чудачества и приставания к зашедшим типа за солью соседкам. Но какой-нибудь киношный американец совсем не это имел в виду, говоря: We were having a good time in Bill's party yesterday. Вы не видите реальный Запад, вы сами себе его рисуете.

– Многие мечтающие о жизни на Западе черпают информацию в Интернете.

– Безусловно, там есть огромное количество рассказов тех, кто живет на Западе. Но в этом выплеске нет системного подхода. Есть случайный набор интересных впечатлений. Несведущему человеку часто даже трудно понять, является ли описываемое чем-то обыденным или, наоборот, совершенно экстраординарным. Знаете, как в данном случае обычно работает сознание человека, движимого идеей переселиться куда-нибудь во Францию и собирающего информацию о стране? Факты, которые ему нравятся, он зачисляет в ряд обыденных, повседневных. А вот то, что не нравится, ну, это досадное исключение, где угодно такое бывает.

А еще русские, как и представители других многочисленных народов, в большинстве своем думают, что во всем остальном мире живут такие же русские, только говорят они на других языках. Уезжая в эмиграцию, мало кто реально осознает: люди в другой стране – действительно другие.

– А что вы думаете о странах Балтии, о государствах, когда-то входивших в восточный блок, о европейских славянах? Они от нас так же сильно отличаются?

– Безусловно, по менталитету те же поляки нам гораздо ближе, чем жители Западной Европы.

КОЛБАСНАЯ ЭМИГРАЦИЯ

– Вы считаете, что россияне – счастливее западных европейцев?

– Да. Другое дело, что какая-то часть русских любит трагизм, драму и философские глубины, скучно им без этого. Если, к примеру, жизнь у кого-то бедная, вопрос часто ставится не «где бы денег заработать», а гораздо более масштабно, вроде «тварь ли я дрожащая или право имею». Но это не несчастье, это национальное хобби. Вот на Западе люди несчастны без позерства. Жрут в огромных количествах транквилизаторы, антидепрессанты. Но на это мы внимания не обращаем. До чего же любят у нас, ругая наши недостатки, делать из этого безосновательные глобальные выводы «космического масштаба и космической же глупости». Совершенно не понимая при этом, что у других плохо что-то другое. С чем-то у нас настолько хорошо, что мы и представить себе не можем, насколько у кого-то с этим может быть плохо. Вот так и складывается образ несчастной страны. Нередко люди уезжают просто потому, что их довели до нервного срыва какие-то мелочи. Опять горячую воду отключили, опять газету из почтового ящика украли, опять сантехники



пьяные и так далее. Вплоть до того, что опять президент сказал по телевизору что-то, что не понравилось. Как будто на Западе ничего подобного не происходит. Человек накручивает себя, мелочи становятся вопросами первостепенной важности, приводят к глобальным, безапелляционным и абсолютно необоснованным выводам, вроде «они мне всю жизнь испортили» или «вся молодость в этом дерьме прошла». Тогда и возникает убеждение, что «валить отсюда надо», убеждение иррациональное, не позволяющее реально оценить плюсы и минусы жизни в России и на Западе. Просто «достали», поэтому «валить».

– Мало кто осознает, что в эмиграции неудобных мелочей будет не меньше, а больше.

– Хотя бы в силу того, что это не ваш мир, вы к нему не адаптированы. К тому же, если даже на родине вы склонны периодически впадать в невротичное настроение «достали», в чужой стране будете находиться в нем постоянно: «Америка была бы прекрасной страной, если бы там не было американцев», «Франция – страна глупых мужчин и некрасивых женщин». Пообщайтесь в чатах с теми, кто уехал, поймете, о чем я. Состояние «всё достало» – это проблема внутренняя, а не внешняя. Это лечится отдыхом, психотерапией, переосмыслением своей жизни, но отнюдь не эмиграцией (которая, среди прочего, всегда подразумевает многократное увеличение нагрузки на вашу и без того потрепанную психику).

У обычного русского человека с югом Франции ассоциации исключительно положительные и даже романтические. А в действительности... Вот моя дневниковая запись (дело было в Гренобле в августе 2002-го): «За сигаретами приходится ездить в центр города – продаются они только в специальных табачных ларьках, а в августе все ларьки в округе закрыты, как и вообще всё закрыто – отпуска. Комната на южную сторону, дополнительно нагреваемая холодильником. Днем в ней +50. На улице прохладней, всего +42. В городе забастовка мусорщиков. Окно не открыть – вонь от помойки ужасная. По всему городу гниет на сорокаградусной жаре небурный мусор. Жарко мусорщикам, вот и не хотят они работать. Непрекращающиеся вопли африканцев на улице, изводящие даже через закрытое окно. Весь день и часов до трех ночи. Господи, когда же кончится эта

жара, эта забастовка, эта тоска, эта Франция. Доделать работу и свалить! На север, в Россию!»

– Полезно почитать любителям лозунга «Пора валить!»

– Эти вопли, как правило, вызваны именно такими раздутыми до космических масштабов бытовыми мелочами. Почему француз, сталкиваясь, к примеру, с пробуксовкой французской административной системы, с абсурдными требованиями вроде «предъявить справку о том, что вам не нужна справка», не впадает в депрессию и не кричит, что «валить надо из этой страны»? Почему, если бы такой француз и нашелся, никто не позволил бы ему кричать эти глупости на всю страну в каком-нибудь ток-шоу? Откуда такая невротичная злость по отношению к собственной стране, к своему дому? Сыграли роль десятилетия явной и скрытой прозападной пропаганды и пораженческие настроения. Последние годы, к счастью, пораженчества становится меньше.

Язык

– Вы говорите в книге о том, что за рубежом знание языка нужно как воздух. Один живущий в Берлине русский (он музыкант) мне сказал: я почти не говорю по-немецки или по-английски, мне это не нужно, разве что когда что-то в магазине покупаю. Так, конечно, не все там могут устроиться. Но ведь и многочисленные выходцы из Азии и Африки чаще всего тоже толком языка не знают, возвращаются в своем кругу! Может, масса проблем, связанных с языком, возникает тогда, когда приехавший зачем-то хочет стать «настоящим французом»?

– Если вы хотите всю жизнь прожить как гастарбайтер, то есть выполнять малоквалифицированную работу, общаться в узком кругу соотечественников и быть отрезанным от многих благ цивилизации в стране пребывания (начиная с посещения театров и заканчивая участием в местной политической жизни), языки можно не учить. Если же вы хотите жить по-человечески, то хорошее знание языка необходимо. Без языка живут полуграмотные крестьяне из Азии и Африки, а также некоторые постсоветские деятели, которые либо сидят на пособиях, либо имеют под-



- Если вы хотите всю жизнь общаться в узком кругу соотечественников и быть отрезанным от многих благ цивилизации в стране пребывания (начиная с посещения театров и заканчивая участием в местной политической жизни), языки можно не учить

ходящую профессию – например, программиста или музыканта. Но это не жизнь, а существование. Непонятно, зачем обрекать себя на это. И еще один момент. Некоторые иммигранты любят жаловаться на собственное плохое владение языком, но это не значит, что они его действительно скверно знают. Просто он у них плох, если сравнивать с местным населением, с уровнем носителя. Но при этом знают эти иммигранты язык, как правило, гораздо лучше, чем, скажем, средний выпускник российского университета, собирающийся уехать на Запад.



Мультикультурализм

– Но только вчерашний студент этого часто не понимает. Жители стран Балтии, имеющие возможность уже много лет ездить туда-сюда, давно избавились от всех иллюзий. Возможно, главная причина неведения и идеализма наших потенциальных эмигрантов – необходимость делать визу (в России загранпаспорта есть только у 3 % населения), а также организованные поездки, когда большую часть вопросов за туристов и командировочных решают гиды. Чтобы не было иллюзий, надо посмотреть, как на самом деле. Вот как вы: например, приехать, пожить, понять, что не всё устраивает, – и успокоиться.

– Насчет съездить в Европу и посмотреть – не вижу особой проблемы. Визы сейчас дают практически всем желающим. Даже бедные студенты могут ездить по различным студенческим программам. Насчет отмены виз – даже не знаю, хорошо это или плохо. Я в принципе противник сплавания культур, всего этого мультикультурализма. А визовый режим до некоторой степени его сдерживает. Хотя, конечно, частые поездки в Европу вправляют мозги.

– Вас во Францию, в Европу совсем уже больше не тянет?

– Совсем. Ни разу там не был за последние восемь лет. Я вообще напутешествовался. Само собой так получилось: всё, что меня больше всего интересует, есть в Москве.

А на то, что интересует в меньшей степени, просто жалко времени. Вот и не езжу никуда. Сначала, в первый год после приезда, были мысли пожить на востоке для разнообразия. Но потом это прошло. Может быть, к старости еще попутешествую, а сейчас и без этого есть чем заняться.

– Некоторые считают, что мультикультурализм приведет к возникновению нового типа человека. Даже если придуман он для того, чтобы успокоить коренных европейцев, люди в Старом Свете через 20, допустим, лет всё равно будут во многом другими, в частности, благодаря влиянию иммигрантов. Ваш прогноз – каким будет среднестатистический гражданин Франции в 2032 году?

– Здесь, пожалуй, надо вспомнить о склонности западных стран к социализму. У нас малоквалифицированный и безынициативный труд стоит ровно столько, сколько он должен стоить – копейки. А там социалисты приняли законы, гарантирующие каждому хомячку сносный уровень жизни. Такая система нежизнеспособна и неизбежно будет рушиться. Что мы и наблюдаем последние годы в Греции, Италии, Испании... В той же Испании безработица среди молодежи 50 % – нам такие проблемы и вообразить себе трудно.

В будущем в Западной Европе, безусловно, будет продолжаться падение уровня образования и культуры. Оставив политкорректность, скажем очевидную вещь: эмигранты из стран третьего мира и их дети в среднем гораздо менее окултурены, чем европейцы. Их переезд в Европу приводит к снижению общего уровня. Будет продолжаться



исламизация. Фундаменталистский ислам там сейчас – не только религия, но и форма социального протеста, чем и привлекает. Будет, видимо, падать уровень жизни, но он останется сравнительно высоким.

В целом в Европе, думаю, будет просто скучно. Прочитую Ницше: «Земля стала маленькой, и по ней прыгает последний человек, делающий всё маленьким. Его род неистребим, как земляная блоха; последний человек живёт дольше всех. «Счастье найдено нами», – говорят последние люди и моргают... Не будет более ни бедных, ни богатых: то и другое слишком хлопотно. И кто захотел бы еще управлять? И кто повиноваться? То и другое слишком хлопотно. Нет пастуха, одно лишь стадо! Каждый желает равенства, все равны: кто чувствует иначе, тот добровольно идет в сумасшедший дом». Вот как-то так я будущее Европы вижу.

– Ницше сошел с ума, как известно. Возможно, был слишком неординарен для того общества. У вас в книге часто слово «скучно» попадает. Но разве люди не сами по себе скучны или веселы? Зачем винить Запад в том, что человеку там скучно?

– Я думаю, не стоит понимать личную ответственность человека за происходящее с ним именно в таком буквальном ключе. Если человек попадает в среду скучных людей, с которыми ему даже поговорить не о чем, вполне естественно, что ему среди них скучно и он о них невысокого мнения.

Женщины и алкоголь

– Вы по-прежнему считаете, что в Западной Европе очень мало красивых женщин?

– Да. Помимо субъективных оценок, в книге приводится еще и ряд объективных наблюдений. Было там, например, про статистику продаж красивого нижнего белья – они его почти не покупают. И так во всем. Конечно, если прийти в Европе на какой-нибудь модный показ, там будут красивые модели. Но обычные европейские девушки сильно уступают нашим как по красоте, так и по заинтересованности в сексуальных приключениях.

– Что касается отсутствия такой тяги, думаю, далеко не все посчитают это минусом. Как, впрочем, и умеренное потребление алкоголя, которое вы в вашей книге расцениваете как недостаток западного мира.

– Задача книги – просто обрисовать истинную картину для тех, кто собирается эмигрировать или только что оказался в шкуре иммигранта. Чтобы, например, любители приключений понимали, куда они едут и чем жертвуют, и не ожидали увидеть в Европе что-то вроде торжества сексуальной революции. Только и всего. А дальше пусть каждый выбирает то, что ему больше нравится. То же самое касается и алкоголя. Задача книги – не пропаганда пьянства, а доведение до сознания людей простого факта: в Европе, в общем, не принято пить так, как пьют в России. Отъезжающие должны это знать и учитывать.

Беседу вел Владислав Корнейчук





ГАЗПРОМБАНК



ВКЛАД «ЛИЧНОЕ ДОСТИЖЕНИЕ»

Ваш финансовый результат растет с каждым Вашим успехом

Валюта вклада - российские рубли. Сумма вклада - от 100 000 российских рублей. Срок вклада - 367 дней. Процентная ставка зависит от суммы ежедневного остатка денежных средств на счете по вкладу и составляет: 7,75% годовых (от 100 000,00 рублей до 999 999,99 рублей); 8,00% (от 1 000 000,00 рублей до 2 999 999,99 рублей); 8,25% (от 3 000 000,00 рублей до 9 999 999,99 рублей); 8,50% (от 10 000 000,00 рублей). Открытие счета по вкладу осуществляется с 23 апреля по 31 августа 2012 года включительно. На счет по вкладу принимаются дополнительные взносы, увеличивающие сумму вклада. Сумма дополнительного взноса неограничена. Прием дополнительных взносов осуществляется в течение 6 месяцев (180 календарных дней) с даты открытия счета по вкладу (включительно). Расходные операции по счету вклада не осуществляются. Проценты начисляются на сумму вклада, включая дополнительные взносы, за каждый календарный день из расчета ставки, установленной ГПБ (ОАО) по данному вкладу. Проценты выплачиваются путем причисления к сумме вклада в последний рабочий день каждого календарного квартала и в день окончания срока действия вклада. При досрочном востребовании вклада проценты на сумму вклада, включая дополнительные взносы, за период, прошедший со дня последней выплаты процентов по день досрочного возврата вклада включительно, начисляются и выплачиваются из расчета процентной ставки по вкладу «До востребования», действующей в ГПБ (ОАО) на дату выплаты вклада. При невостребовании вкладчиком вклада в день окончания срока сумма вклада с причитающимися процентами переводится на счет по вкладу «До востребования», открытый в ГПБ (ОАО) на имя вкладчика, а счет по вкладу закрывается. Вкладчик оплачивает услуги Банка, связанные с осуществлением операций по счету вклада (кроме взыскания сумм по исполнительным документам), в соответствии с тарифами Банка по операциям физических лиц, с которыми можно ознакомиться на сайте ГПБ (ОАО).

8 495 913-74-74, 8 800 100-07-01

ГПБ (ОАО)

www.gazprombank.ru



НЕЧЕТКО



ЧЕТКО!

Станьте четче этим летом в компании НТВ-ПЛЮС!

С 01 июля по 30 сентября 2012 года.

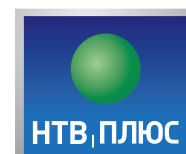
Подключайтесь к телевидению высокой четкости «НТВ-ПЛЮС» и получайте скидку на услуги «НТВ-ПЛЮС» до **58%** сроком на **9** месяцев.

Звоните:

8 495 7555545 (Москва)

8 800 2005545 (звонок бесплатный)

Подробная информация об условиях акции, сроках и месте ее проведения - по телефонам и на сайте Телекомпании www.ntvplus.ru.



цифровое спутниковое
телевидение