

ГАЗПРОМ

№7–8 2015 ● КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ОАО «ГАЗПРОМ» ● WWW.GAZPROM.RU

ПЯТЬ ЛЕТ В МИРОВОМ ТОП-5

остается «Газпром»
по основным финансовым
показателям



EBITDA, 2014

\$ млрд

ЗАЩИТИТ ВАС, ЧТОБЫ ВЫ ЗАЩИТИЛИ ИХ

СОГАЗ

СТРАХОВАЯ ГРУППА

8 800 333 0 888

Программа добровольного
медицинского страхования
«ВЫСОКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ»

- Обеспечивает страховую защиту в случае тяжелого заболевания (онкологии, вирусных гепатитов и других заболеваний, предусмотренных договором страхования, в том числе кардиохирургических операций)
- Отсутствие финансовой нагрузки на бюджет предприятия – страховые взносы уплачиваются работниками
- Оптимальное дополнение коллективного договора ДМС
- Организация высококвалифицированной медицинской помощи в лучших клиниках России и зарубежья
- Опыт реализации программы – более 10 лет, более 200 000 застрахованных работников газовой отрасли и членов их семей
- Повышение социальной защищенности для коллективов предприятий



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

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

ФОТО GAZPROM.RU

Новый проект



Мы подписали очень важный документ – это соглашение между четырьмя компаниями: «Газпромом», OMV, E.ON, Shell по строительству газопровода «Северный поток II» мощностью 55 млрд куб. м газа в год. Срок окончания строительства – конец 2019 года. Речь идет о новых поставках российского газа на европейский рынок.

Возможность увеличения мощностей «Северного потока I» изучалась по решению комитета акционеров компании Nord Stream AG, принятому в ноябре 2011 года. В течение всего этого времени так называемый малый офис Nord Stream работал над соответствующими документами технического и экономического плана. Весной 2014 года подкомитет акционеров Nord Stream AG принял решение об обеспечении готовности предынвестиционных, предпроектных документов для принятия оперативного решения для реализации проекта.

Ситуация на газовом рынке Европы сейчас складывается таким образом, что за последние несколько лет только Россия и Норвегия увеличивали объемы поставки газа на европейский рынок. При этом показатели «Газпрома» почти в пять раз лучше показателей Норвегии. И основным фактором, который сейчас оказывает самое существенное влияние на газовый рынок Европы, является снижение собственного объема добычи – особенно в Северо-Западной Европе. А именно рынок Северо-Западной Европы является очень емким и масштабным для поставок газа. Поэтому мы будем поставлять по третьей и четвертой ниткам «Северного потока» в Европу 55 млрд куб. м нового российского газа.

Что касается нашего принципа работы «сначала газ надо продать, а потом добыть» – этот принцип работает. Но в чистом виде он работает только по проектам, которые на 100 % реализует «Газпром». В частности, это касается газопровода «Сила Сибири», Якутского центра газодобычи, Иркутского центра добычи. И классический пример – это подписание в прошлом году контракта по Восточному маршруту поставок газа в Китай.

Что касается «Северного потока I», то последний контракт на поставку газа по этой магистрали был подписан даже после того, как была введена в эксплуатацию вторая нитка. И решение о реализации данного проекта – это не решение только «Газпрома», это совместное решение с нашими европейскими партнерами, крупными игроками на рынке ЕС. Это их позиция, это их видение. Что касается целевых рынков поставок газа по «Северному потоку II», они в принципе те же самые, что и по «Северному потоку I».

Мы ожидаем, что BASF/Wintershall присоединится к участникам этого проекта до сентября. Мы планируем, что до конца третьего квартала будет зарегистрирована компания, задачей которой станет реализация данного проекта. BASF/Wintershall станет ее акционером. С учетом того, что мы ожидаем еще одного участника проекта, сейчас можно говорить о «вилке», которая будет у наших европейских партнеров – компаний-участниц проекта «Северный поток II». «Вилка» будет от 9 % до 15 %, может быть, до 15,5 %. У «Газпрома» в этом проекте будет 51 %.

Мы вносим изменения в нашу стратегию работы на европейском рынке. «Газпромом» приняты решения об использовании нового механизма ценообразования при поставке газа в Европу. Мы будем работать в том числе по механизму газового аукциона. Первый аукцион состоится в Санкт-Петербурге в сентябре текущего года. На аукцион будет выставлено около 3 млрд куб. м газа – 120 лотов – с пунктом поставки в Грайфсвальде. И думаю, что там будет еще несколько пунктов – в частности, за дополнительную плату можно будет поставить газ на торговую площадку Gaspol.

Это дополнительный механизм нашей работы на европейском газовом рынке, он не является альтернативой поставкам газа по долгосрочным контрактам.

Алексей Миллер, Председатель Правления ОАО «Газпром»

Содержание

- 1** **от редакции**
Новый проект
- 4** **коротко**
Сотрудничество с PetroVietnam
Новый энергоблок
Строительство ТЭС в Сербии
Разрешение «Турецкому потоку»
Партнерство с Shell
Газ от ЛУКОЙЛа
- 6** **тема номера**
Пять лет в мировом топ-5
- 12** **экспорт**
Завтра может быть поздно
- 18** **восточный вектор**
Дальний Восток всё ближе
- 20** **рынок**
Клиентоориентированность
Серная зона
- 26** **партнерство**
Лидерство в условиях кризиса
Безопасность строительства
- 36** **социальная ответственность**
Фестиваль энергетиков
- 40** **дискуссия**
На Западном фронте без перемен
Борьба за Молдавию
- 52** **культура**
Сближение народов
- 54** **спорт**
Финальный бой



12 **экспорт**
Завтра может быть поздно
«Газпром» призывает Европу
строить свое будущее уже
сегодня

18 **восточный вектор**
Дальний Восток всё ближе
Новые контракты, новые
месторождения, новая
инфраструктура





20 рынок Клиентоориентированность

ООО «Газпром межрегионгаз» стремится стать ближе к потребителю



40 дискуссия На Западном фронте без перемен

На вопросы журнала отвечает главный редактор информационно-аналитического центра «Кассад» и информационного проекта «Голос Севастополя» Борис Рожин



48 дискуссия Борьба за Молдавию

На вопросы журнала отвечает старший научный сотрудник Центра политических исследований и международных отношений Академии наук Молдовы, доктор политологии Николай Цвятков



54 спорт Финальный бой

«Факел – Газпром» вновь стал лучшим европейским клубом



Сотрудничество с PetroVietnam

В рамках Петербургского международного экономического форума – 2015 Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и Председатель Правления, генеральный директор Вьетнамской нефтегазовой группы PetroVietnam Нгуен Куок Кхань подписали Соглашение участников об основных условиях реализации проектов разработки Нагумановского (Оренбургская обл.) и Северо-Пуровского (ЯНАО) месторождений.

Кроме того, стороны обсудили расширение сотрудничества в нефтяной сфере, включая совместную работу в рамках НПЗ «Зунг Куат», а также в сфере электроэнергетики, газомоторного топлива и поставок СПГ. Была отмечена конструктивная работа на блоках №№112, 129–132 континентального шельфа Вьетнама, а также на месторождениях «Мок Тинь» и «Хай Тхать».



Новый энергоблок

В ходе годового общего собрания акционеров ОАО «Газпром» был введен в эксплуатацию новый парогазовый энергоблок (ПГУ-220) на ТЭЦ-12 ОАО «Мосэнерго». Участники собрания по телемосту связались с главным щитом управления нового энергоблока, в помещении которого присутствовал генеральный директор ООО «Газпром энергохолдинг» Денис Федоров.

Ввод нового энергоблока ТЭЦ-12 повышает надежность энергоснабжения потребителей столицы и сокращает дефицит электрической мощности в Западном и Центральном административных округах Москвы.

Установленная электрическая мощность ТЭЦ-12 до ввода ПГУ-220–400 МВт, тепловая – 1757 Гкал/ч. Номинальная электрическая мощность нового энергоблока – 220 МВт, аттестованная мощность при работе в теплофикационном режиме – 211,6 МВт, тепловая мощность – не менее 140 Гкал/ч. Таким образом, с вводом ПГУ-220 установленная электрическая мощность ТЭЦ-12 увеличилась более чем в 1,5 раза.



Строительство ТЭС в Сербии

В рамках Петербургского международного экономического форума – 2015 состоялось подписание Соглашения акционеров между ОАО «Центрэнергохолдинг» (входит в Группу «Газпром энергохолдинг») и NIS j. s.c. Novi Sad (Группа «Газпром нефть») о создании компании Serbskaya Generaciya LLC Novi Sad, которая будет выполнять проект строительства теплоэлектростанции (ТЭС) мощностью 140 МВт с возможностью расширения до 208 МВт в г. Панчево (Республика Сербия). Соглашение подписали генеральный директор ООО «Газпром энергохолдинг» и ОАО «Центрэнергохолдинг» Денис Федоров и генеральный директор NIS j. s.c. Novi Sad Кирилл Кравченко в присутствии Председателя Правления ОАО «Газпром» Алексея Миллера.

Согласно документу, ОАО «Центрэнергохолдинг» будет принадлежать 51% акций Serbskaya Generaciya LLC Novi Sad, 49% будет владеть NIS j. s.c. Novi Sad. Предполагается, что производство электрической и тепловой энергии на ТЭС в первую очередь обеспечит нужды нефтеперерабатывающего завода NIS, а также, возможно, нефтехимического комбината HIP-Petrohemija – стратегического партнера NIS.





➤ Разрешение «Турецкому потоку»

Турция выдала разрешение на инженерные изыскания по морскому участку «Турецкого потока». Документ предусматривает проведение исследований по первой нитке газопровода в исключительной экономической зоне, а также в территориальных водах Турции.

Морской участок «Турецкого потока» будет состоять из четырех ниток, мощность каждой из них составит 15,75 млрд куб. м. Газопровод пройдет 660 км в старом коридоре «Южного потока» и 250 км в новом коридоре в направлении европейской части Турции. Предполагается, что поставки газа по первой нитке газопровода будут целиком предназначены для удовлетворения потребностей растущего турецкого рынка.

Турецкая сторона также подтвердила, что результаты оценки воздействия на окружающую среду, полученные для турецкого морского участка газопровода «Южный поток», могут быть использованы при строительстве новой газотранспортной магистрали.



➤ Партнерство с Shell

Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и Главный исполнительный директор Shell Бен ван Берден подписали Соглашение о стратегическом сотрудничестве, предусматривающее развитие партнерства компаний во всех сегментах газовой отрасли: от разведки и добычи до переработки и маркетинга, включая возможный обмен активами.

Также Алексей Миллер и Бен ван Берден подписали Меморандум по реализации



проекта строительства третьей технологической линии завода СПГ по проекту «Сахалин-2», отражающий принципиальную приверженность сторон идее реализации проекта и актуальность его перехода в инвестиционную фазу. Документ определяет целевые сроки выполнения стадии проектирования и реализации проекта в целом, а также дальнейшие шаги и основные принципы взаимодействия сторон при подготовке проекта к окончательному инвестиционному решению.



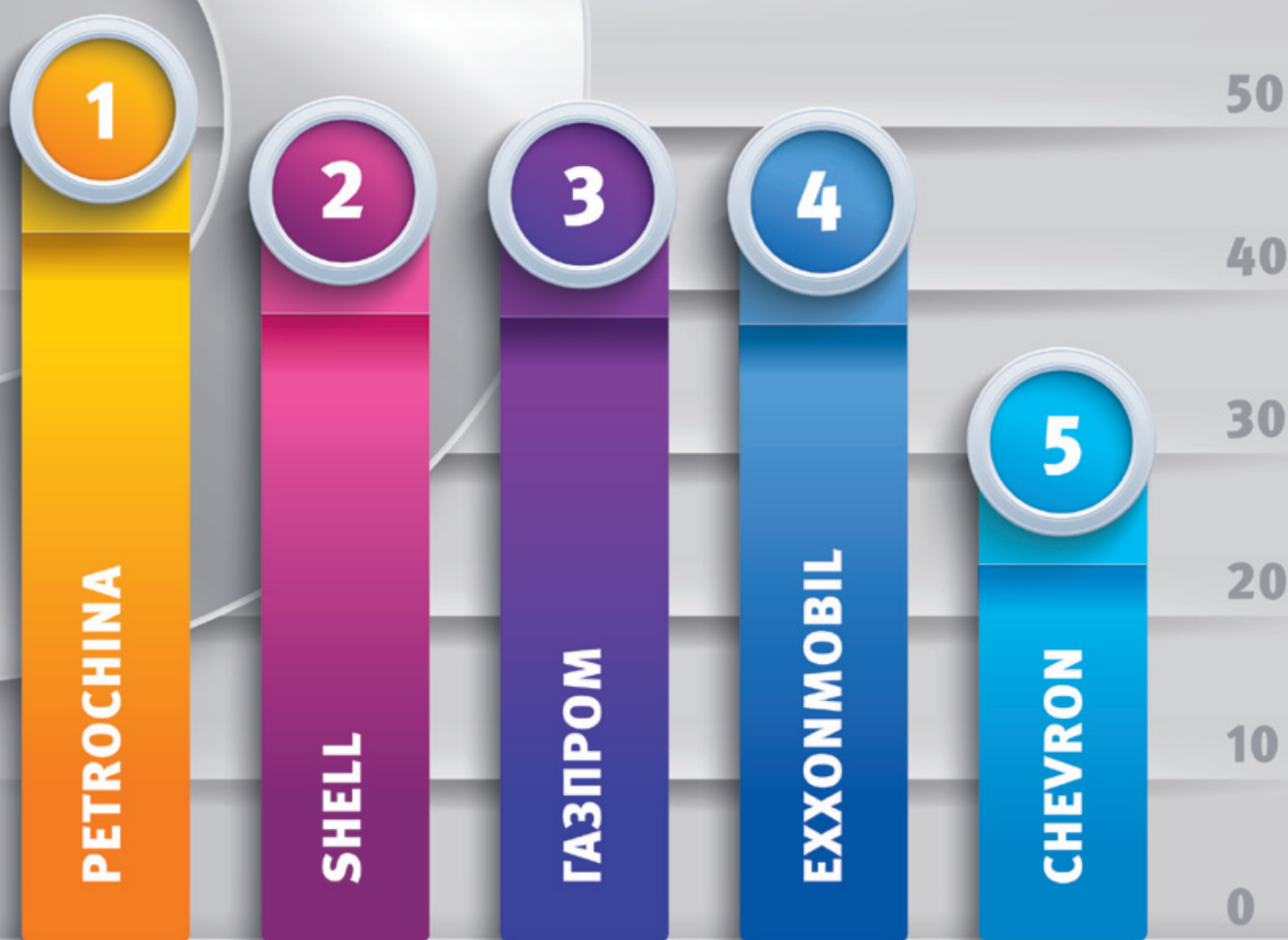
➤ Газ от ЛУКОЙЛа

Состоялась рабочая встреча Алексея Миллера и Президента ОАО «ЛУКОЙЛ» Вагита Алекперова. Стороны обсудили ход реализации Генерального соглашения о стратегическом партнерстве. В частности, речь шла о приобретении «Газпромом» газа, добываемого ЛУКОЙЛом, в долгосрочной перспективе. По итогам встречи стороны подписали дополнительное соглашение к Договору поставки газа с месторождений ЛУКОЙЛа в Большехетской впадине, в котором определяются объемы поставки газа в 2017–2024 годах.

Также был подписан Договор поставки газа с разрабатываемых ЛУКОЙЛом месторождений Северного Каспия на период по 2024 год включительно. Газ будет поступать в газотранспортную систему (ГТС) «Газпрома» в районе г. Буденновска. Объем поставляемого ежегодно газа будет определяться исходя из технической возможности и режима работы ГТС, а также в зависимости от ввода в эксплуатацию месторождений Северного Каспия.

ПЯТЬ ЛЕТ В МИРОВОМ ТОП-5

остается «Газпром» по основным
финансовым показателям



EBITDA, 2014

\$ млрд

Несмотря на крайне напряженный внешнеполитический фон, искусственно созданный вокруг России, а также неблагоприятную конъюнктуру мирового рынка, Группа «Газпром» продолжает показывать одни из лучших финансово-экономических показателей как среди крупнейших глобальных энергетических корпораций, так и среди ведущих публичных компаний мира. Об этом рассказал на пресс-конференции накануне общего собрания акционеров заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Андрей Круглов.

Последние несколько лет «Газпром» ежегодно входит в число крупнейших корпораций мира по основным финансово-экономическим показателям. Минувший год не стал исключением даже на фоне сложной внешнеполитической ситуации и неблагоприятной конъюнктуры мирового рынка. Так, один из важнейших показателей – EBITDA – достиг в 2014 году 51,7 млрд долларов. Это позволило «Газпрому» войти в пятерку ведущих публичных компаний мира и в тройку крупнейших глобальных нефтегазовых корпораций, оставив позади американские Exxon и Chevron и уступив лишь китайской PetroChina и англо-голландской Royal Dutch Shell.

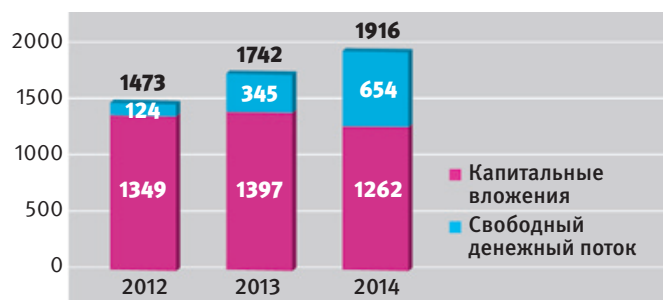
Ключевые показатели

На протяжении девяти лет «Газпром» генерировал положительный свободный денежный поток, а последние девять кварталов подряд делал это даже в условиях сильно выраженной сезонности бизнеса. В прошлом году компания установила рекорд, получив 654 млрд рублей, или 17 млрд долларов, свободного денежного потока, заняв первое место в мире по этому показателю среди публичных газовых и нефтяных компаний.

Учитывая значительную девальвацию рубля, важно отметить, что «Газпром» обладает высокой степенью устойчивости к снижению курса национальной валюты. Около двух третей выручки компании номинировано в иностранной валюте – преимущественно в долларах и евро, либо имеет привязку к ним. Доля операционных затрат и капвложений, зависящих от курса иностранных валют, существенно ниже и составляет около 42 % и 21 % соответственно. Таким образом, увеличение экспортной выручки в рублевом выражении вследствие ослабления курса рубля превосходит рост операционных затрат и капитальных вложений, что имеет положительный эффект для денежного потока, номинированного в рублях. Что касается валютной составляющей в структуре долга Группы, ее доля соотносится с преобладанием валютной составляющей в структуре выручки, что снижает валютные риски. Соответственно, переоценка валютной части долга не оказывает негативного влияния на способность компании обслуживать свои обязательства.

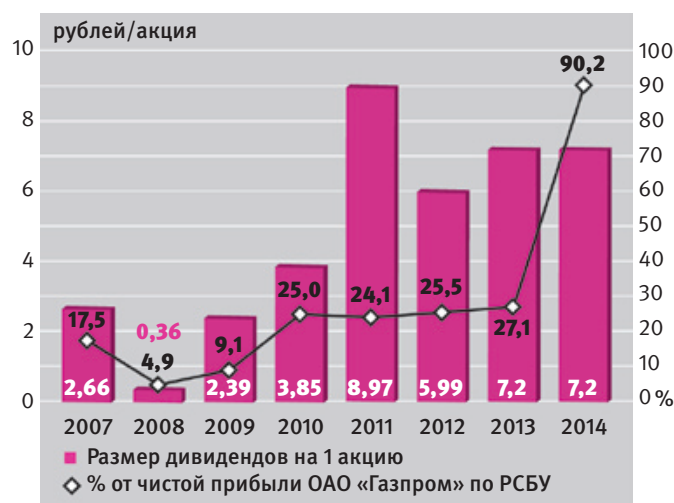
Одним из приоритетов «Газпрома» остается вопрос акционерной стоимости и дохода акционеров на инвестиции, вложенные в ценные бумаги компании. По итогам деятельности в минувшем году было решено направить на дивидендные выплаты 90 % от чистой прибыли по Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ). Таким образом, дивидендная доходность акций «Газпрома» составила около 5 % и находится на уровне крупнейших нефтегазовых корпораций мира. «Мы

Операционный денежный поток ОАО «Газпром», млрд рублей

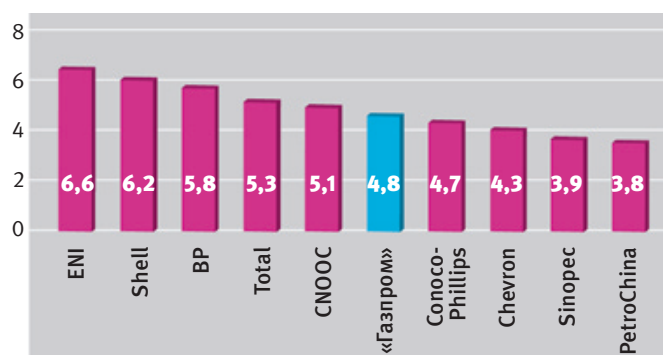


Источник: ОАО «Газпром»

Выплата дивидендов ОАО «Газпром»



Дивидендная доходность акций крупнейших нефтегазовых компаний мира, %



* Дивидендная доходность – отношение утвержденных дивидендов за период к цене акции на 22.06.2015. Крупнейшие нефтегазовые компании мира по капитализации по состоянию на 22.06.2015 г.

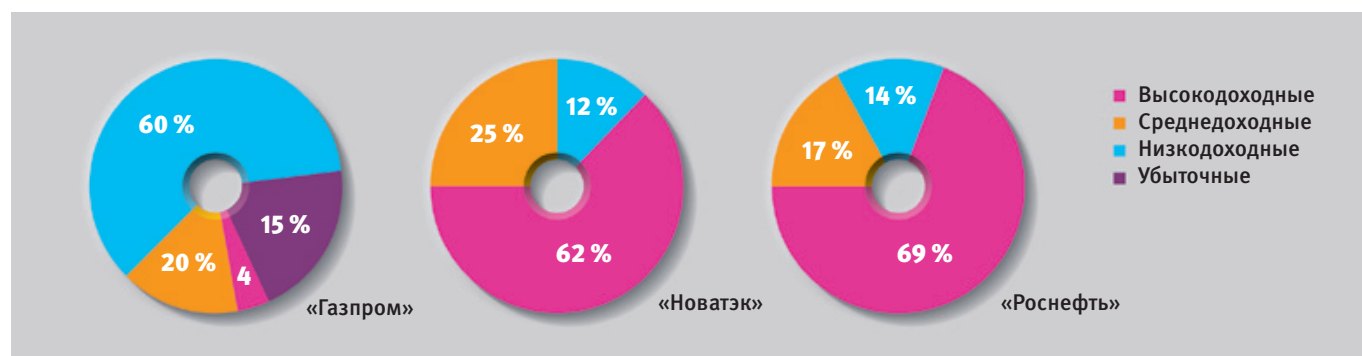
Источники: ОАО «Газпром», Bloomberg

Цены на газ в России, Европе, США и Японии



Источники: CERA, IEA, EIA, ФСТ, «МОСОБЛГАЗ»

Структура поставки газа на российском рынке (доходность, %)



Источник: ОАО «Газпром»

планируем, чтобы уровень дивидендов был, по крайней мере, не меньше, чем в предыдущие периоды. Надеемся и в дальнейшем эту линию сохранять», – заявил Андрей Круглов.

ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

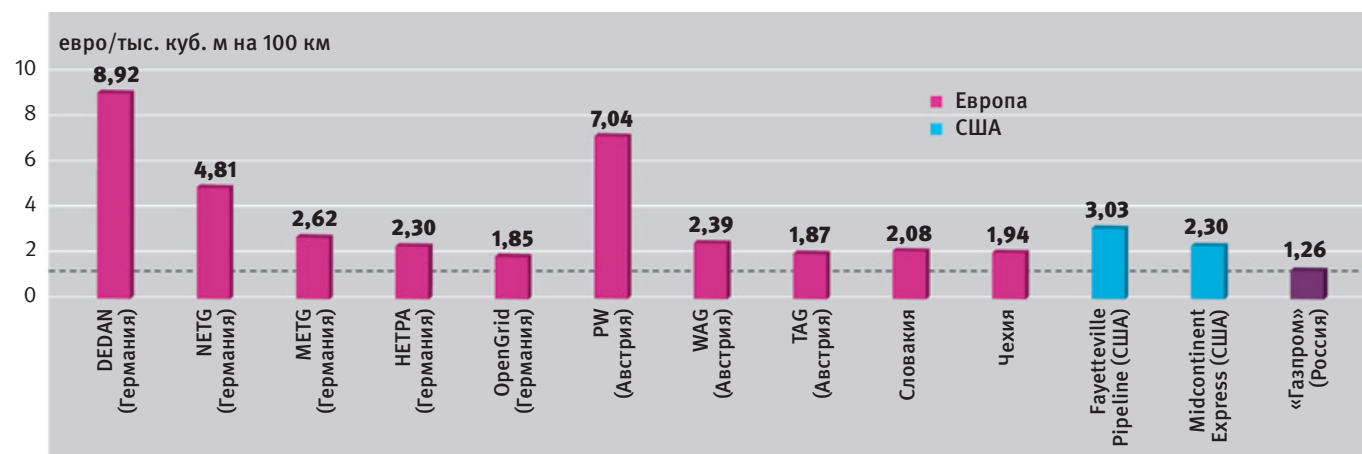
«Газпром» оказывает серьезную поддержку развитию экономики России, поставляя природный газ отечественным потребителям по регулируемым ценам, которые в нашей стране остаются самыми низкими как для промышленности, так и для населения по сравнению с европейскими государствами, Турцией, Японией и США. Причем в странах с развитой рыночной экономикой цены на газ для населения существенно выше, чем для крупных промышленных потребителей. «После девальвации рубля разница между ценами на газ в России и в других странах особенно заметна на уровне конечных потребителей», – отметил Андрей Круглов.

Так, средние цены на газ для промышленности в Европе варьировались в 2014 году от 366 до 530 долла-

ров за 1000 куб. м, в Турции составили 363, а в США – 194 доллара. В Японии средняя цена на сжиженный природный газ превысила самую высокую европейскую планку – 530 долларов за 1000 куб. м (в Португалии). В то же время средние розничные цены на голубое топливо для населения в Европе были на уровне 444–1445 долларов за 1000 куб. м, в Турции – 519, в США – 384 доллара. Между тем в России средняя цена реализации газа промышленным потребителям составила в прошлом году 132 доллара, а средняя розничная цена для населения – 125 долларов за 1000 куб. м.

В результате существующей в нашей стране дифференциации регулируемых цен по ценовым поясам «Газпром» при продаже газа потребителям в различных регионах получает различную прибыль, а в некоторых случаях – несет убытки. «Нам становится сложнее работать на внутреннем рынке», – сообщил Андрей Круглов. В частности, потому, что всё активнее себя проявляют независимые производители газа, продающие свое сырье по нерегулируемым ценам. Они поставляют газ преи-

Средние тарифы на услуги по транспортировке газа в России, Европе и США* в 2014 г.



* При условии максимального значения коэффициента загрузки мощностей (load factor = 1)

В США тарифы дифференцированы по компаниям и находятся в среднем диапазоне \$1,4–6,4 за тыс. куб. м на 100 км

Источник: ОАО «Газпром»

мущественно в регионы с повышенной доходностью, используя возможность предоставления скидок к регулируемым ценам. В итоге происходит вытеснение «Газпрома» в низкодоходные и убыточные регионы.

Между тем доля поставок независимых производителей природного газа на внутренний рынок в 2012–2014 годах выросла с 24 до 32 %, тогда как доля «Газпрома» за тот же период сократилась с 76 до 68 %. В целях ускорения сближения условий конкуренции для всех поставщиков природного газа и повышения эффективности продаж на российском рынке Правительство России рассматривает вопрос о переходе к регулированию цен посредством установления ценового диапазона в размере дисконта до 15 % без дифференциации по регионам. Если такое решение будет принято, это позволит «Газпрому» формировать гибкую политику цен на газ для промышленных потребителей и хотя бы частично возобновить механизм компенсации убытков от реализации газа по низким ценам в дотационные регионы, а также для населения.

«Мы ожидаем, что разрыв между ценами на газ в России и на международных рынках будет всё же постепенно уменьшаться, сохраняя принцип равнодоходно-

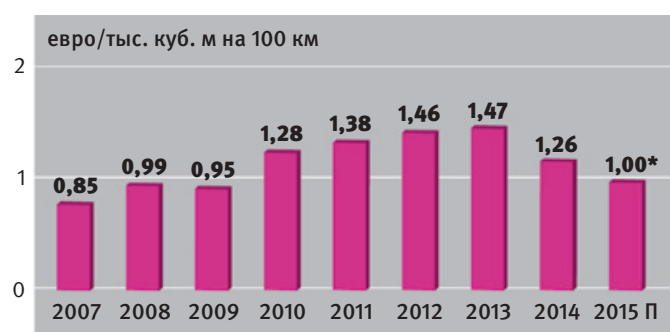
сти цен в качестве долгосрочной цели, – сказал Андрей Круглов. – А вот ситуация с тарифами на транспортировку газа остается не такой оптимистичной». По его словам, в настоящее время российские тарифы на услуги по транспортировке газа установлены на более низком уровне, чем европейские и большинство американских. В результате «заморозки» тарифов в нашей стране в 2014 году рентабельность транспортировки газа независимых производителей стала отрицательной для «Газпрома» и составила минус 2,4 %. Повышение тарифов в текущем году в размере, предлагаемом ФСТ России – на 2 % с июля, сохранит убыточность предоставления «Газпромом» услуг по транспортировке газа независимым поставщикам. «Конечно, она несколько уменьшится, но, тем не менее, составит минус 2,2 %, – подчеркнул Андрей Круглов. – Для экономически более справедливого ценообразования мы считаем необходимой корректировку подходов, применяемых ФСТ к установлению тарифов на транспортировку газа».

Важным событием для «Газпрома» стало решение Правительства России о переходе с 1 июля 2014 года на расчет НДС (налог на добычу полезных ископаемых) на газ на основе специальной формулы. Новая методика устанавливает зависимость ставок налога от средних цен реализации газа, предоставляет налоговые льготы для новых, высоковыработанных и сложных месторождений, увеличивает прозрачность и стабильность налогообложения для производителей газа, устанавливает понятные правила налогообложения добычи газового конденсата. В отличие от нефтяной отрасли, где система налоговых льгот для поддержания отдельных групп проектов давно стала распространенной практикой, новые правила расчета НДС впервые ввели льготы для производителей газа.

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ

«В условиях нестабильности необходимо придерживаться курса консервативной финансовой стратегии, которого мы всегда и придерживались. Это позволяет обеспечивать финансовую устойчивость и своевременно реагировать на любые вызовы. В текущей ситуации ключевыми

Средние регулируемые тарифы на услуги по транспортировке газа независимых организаций в России

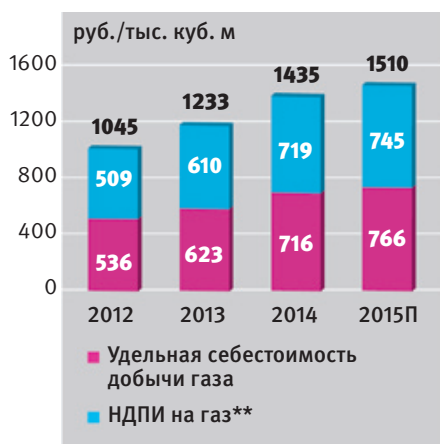


* С учетом среднего курса 65 руб. за евро

Источник: ОАО «Газпром»



Себестоимость добычи газа «Газпрома»*



* Себестоимость добычи газа – затраты на добычу тыс. куб. м товарного газа по семи основным газодобывающим дочерним обществам ОАО «Газпром»

** Приведена средняя расчетная ставка НДПИ к налогооблагаемому объему добычи газа

Источник: ОАО «Газпром»

Себестоимость транспортировки газа «Газпрома»*



* Себестоимость транспортировки газа – затраты на транспортировку тыс. куб. м газа на 100 км, осуществляемую газотранспортными дочерними обществами ОАО «Газпром» (по территории РФ)

Источник: ОАО «Газпром»

направлениями оптимизации деятельности компании являются формирование консервативного бюджета с учетом сомнительных доходов, дальнейшая оптимизация расходов, определение приоритетных проектов в инвестиционной программе, управление оборотным капиталом, расширение системы централизованного управления ликвидностью, эффективное управление долгом и финансовыми рисками», – сообщил Андрей Круглов. По его словам, предметом особого внимания руководства «Газпрома» является программа сокращения затрат компании. Общий эффект от ее реализации в 2014 году составил 21,8 млрд рублей. Прогноз по этому показателю на текущий год – 13,1 млрд рублей.

«Себестоимость добычи газа у «Газпрома» одна из самых низких в мире», – заявил Андрей Круглов. С учетом НДПИ и затрат на подготовку товарного газа в прошлом году она составила 1435 рублей, или менее 38 долларов, за 1000 куб. м. А в 2015 году, по расчетам специалистов «Газпрома», этот показатель будет ниже 30 долларов. Себестоимость транспортировки голубого топлива в 2014 году составила 54 рубля за 1000 куб. м на каждые 100 км, а в этом году не превысит 59 рублей, что при девальвации рубля в долларовом выражении будет также, по-видимому, ниже прошлогоднего показателя.

Являясь металлоемкой компанией, «Газпром» уделяет повышенное внимание оптимизации в области ценообразования на важнейшие виды материально-технических ресурсов (МТР). По итогам минувшего года экономия на объеме закупки таких МТР составила свыше 20 млрд рублей. «При формировании цен на трубную продукцию в 2014 году применялась формула, работающая схожим образом с механизмом поставок российского газа в Европу с лагом где-то в шесть месяцев, – рассказал Андрей Круглов. –

Это позволило повысить прозрачность цены, справедливо распределить риски от изменения цен между производителями и потребителями, а также реализовать конкурентные процедуры».

В соответствии с поручением Президента России и директивами Правительства создано Единое казначейство Группы «Газпром». Главной целью его создания является централизация управления денежными потоками, которое в итоге должно охватывать все дочерние общества Группы, как российские, так и зарубежные. В дополнение к функционирующим пулам в Германии и Великобритании проводится работа по переводу группы голландских компаний «Газпрома» из номинального пула в физический. В России также запущен физический пул на площадке Газпромбанка – на сегодняшний день к нему уже подключены 18 российских дочерних обществ «Газпрома».

В последние девять лет капитальные вложения «Газпрома» были полностью обеспечены операционным денежным потоком. Осуществляется строгая приоритезация проектов и последующий мониторинг эффективности их реализации. С 2011 года наблюдается устойчивый тренд снижения объема капиталовложений в долларовом выражении. В случае негативного развития рыночной конъюнктуры проекты, не являющиеся приоритетными для выполнения стратегических задач и не влияющие непосредственно на баланс газа, могут быть оперативно пересмотрены. Таким образом, в инвестиционной программе компании заложена определенная гибкость, позволяющая быстро реагировать на возможные вызовы. В настоящее время запланированная на 2015 год инвестиционная программа Группы «Газпром» – 1,6 трлн рублей, включая капитальные и долгосрочные финансовые вложения, – реализуется в полном объеме.

«Ежегодно «Газпром» погашает больше, чем берет в долг. В 2014 году долг Группы сократился более чем на 13% – с 55 до 48 млрд долларов. Благодаря рефинансированию заимствований с высокими процентными ставками нам удалось дополнительно снизить стоимость долга. По итогам минувшего года соотношение чистого долга к EBITDA в долларовом выражении составило 0,6. На протяжении всего года коэффициенты задолженности были значительно ниже наших внутренних ограничений», – сообщил Андрей Круглов. По его словам, несмотря на сложную внешнеполитическую ситуацию, «Газпром» способен успешно привлекать капитал на международных рынках, что подтверждается несколькими удачными сделками. В том числе размещением еврообондов в четвертом квартале 2014 года, а также сделками по привлечению финансирования от международных банков уже в текущем году. Кстати, ключевыми инвесторами в ходе размещения еврообондов на 700 млн евро в ноябре прошлого года оказались представители США и Великобритании. «За последние 12 месяцев «Газпром» за счет кредитов и облигаций привлек свыше 2,5 млрд долларов. При этом процентные ставки были ниже средней стоимости долга Группы. Кстати, начиная с 2011 года средняя процентная ставка по заимствованиям компании постоянно снижается», – рассказал Андрей Круглов.

В феврале 2015 года «Газпром» стал первой российской компанией, получившей от китайского рейтингового

агентства Dagong наивысший кредитный рейтинг AAA, который превышает суверенный кредитный рейтинг Российской Федерации (А, прогноз «стабильный»). В то же время кредитный рейтинг и прогнозы по «Газпрому» американских агентств Standard and Poor's, Moody's и Fitch сохраняются на уровне суверенного рейтинга России. «Мы продолжаем с ними взаимодействовать. Думаем, что у нас еще есть над чем поработать с коллегами из этих агентств», – заявил Андрей Круглов. – В частности, обсудить их методологию – насколько она адекватно отражает реальное финансовое положение дел». Между тем «Газпром» продолжает активную работу по диверсификации источников финансирования, в том числе и в странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Среди возможных инструментов привлечения финансирования в АТР рассматриваются синдицированные кредиты, проектное финансирование и выпуск облигаций, номинированных в азиатских валютах. Компания развивает сотрудничество с региональными инвесторами и представителями банковского сообщества АТР. В июне прошлого года «Газпром» прошел процедуру листинга на Сингапурской бирже. В настоящее время компания изучает возможности увеличения присутствия на ключевых торговых площадках АТР, включая повышение уровня листинга глобальных депозитарных расписок на Сингапурской бирже и получение листинга на Гонконгской фондовой бирже.

Денис Кириллов

ФОТО VECTORSTOCK, ИНФОГРАФИКА ИРИНЫ КАЗЕВОЙ

Троицкая Слобода

ГОРОДСКОЙ КВАРТАЛ

ГОРОД СЕРГИЕВ ПОСАД

КВАРТИРЫ

в малоэтажных домах из красного кирпича
в 1 км от крепостных стен старого города



[499] 704-3737

www.троицкая-слобода.рф





На правах рекламы.
Проектная декларация – на сайте.

Инвестиция, из которой
не захочется выходить...

...потому что
соседи хорошие!

Завтра может быть поздно

«Газпром» призывает Европу строить
свое будущее уже сегодня

Сейчас «Газпром» успешно компенсирует своими поставками падение добычи природного газа в Европе. Между тем объемы производства голубого топлива в европейском регионе будут и дальше сокращаться. Даже при самых благоприятных условиях в 2025–2030 годах Европе потребуется дополнительно не менее 80 млрд куб. м импортного газа ежегодно. Этот газ не законтрактован, под него нет ни транспортных мощностей, ни приемных терминалов. С учетом того, что с 2019 года российский газ перестанет поступать на европейский рынок через территорию Украины, Европе уже сегодня следует активно заниматься подготовкой к обеспечению будущих импортных поставок. Любое промедление может обернуться проблемами в области энергетической безопасности Европы и привести к энергетическому кризису в регионе уже в самой ближайшей перспективе. Об этом сообщил на пресс-конференции в начале июня заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Александр Медведев.



РЕАЛИЗАЦИЯ ГАЗА ЗА РУБЕЖОМ

В 2014 году Группа «Газпром» реализовала в странах дальнего зарубежья 159,4 млрд куб. м газа, в том числе 146,6 млрд непосредственно через ООО «Газпром экспорт». Порядка 80 % от общего объема пришлось на государства Западной Европы и Турцию, около 20 % – на страны Центральной и Восточной Европы.

Экспортные поставки газа Группы «Газпром» на западноевропейский и турецкий рынки составили 126,8 млрд куб. м – крупнейшими потребителями оставались Германия (40,3 млрд), Турция (27,3 млрд), Италия (21,7 млрд), Великобритания (15,5 млрд) и Франция (7,6 млрд).

В государствах Центральной и Восточной Европы Группой «Газпром» было реализовано 25,8 млрд куб. м газа. Основными покупателями выступили Польша (9,1 млрд), Венгрия (5,4 млрд) и Словакия (4,4 млрд), на долю которых пришлось порядка 70 % от всех продаж в регионе.

В страны бывшего Советского Союза Группой «Газпром» было экспортировано 48,1 млрд куб. м газа – крупнейшими импортерами стали Беларусь (19,6 млрд) и Украина (14,5 млрд).

Несмотря на то что объемы экспорта газа Группы «Газпром» в дальнее зарубежье в прошлом году снизились по отношению к результату 2013 года (со 174,3 млрд до 159,4 млрд куб. м), они оказались выше уровня реализации, достигнутого в предыдущие четыре года – в 2009–2012 годах он колебался в пределах 148,1–156,6 млрд куб. м в год.

В то же время важно отметить, что доля Группы «Газпром» на газовом рынке Европы последние три года поступательно росла, увеличившись с 25,4 % в 2012-м до 30,2 % в прошлом году. Что касается снижения экспортных поставок в страны бывшего Советского Союза, то главным образом

Реализация природного газа Группой «Газпром» в 2014 году в странах Западной Европы и в Турции (млрд куб. м)

Германия	40,3
Турция	27,3
Италия	21,7
Великобритания	15,5
Франция	7,6
Нидерланды	4,7
Австрия	4,2
Финляндия	3,1
Греция	1,7
Дания	0,4
Швейцария	0,3
ВСЕГО	126,8

Источник: ОАО «Газпром»

Реализация природного газа Группой «Газпром» в 2014 году в странах Центральной и Восточной Европы (млрд куб. м)

Польша	9,1
Венгрия	5,4
Словакия	4,4
Болгария	2,8
Сербия	1,5
Чехия	0,8
Хорватия	0,6
Румыния	0,5
Словения	0,4
Босния и Герцеговина	0,2
Македония	0,1

Источник: ОАО «Газпром»

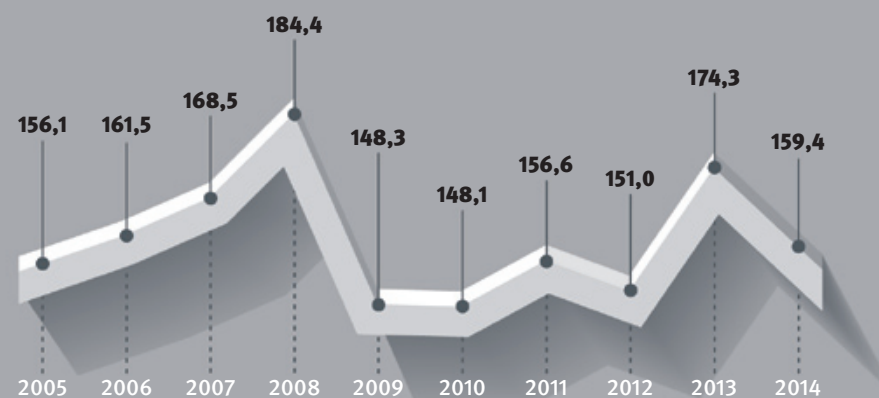
Реализация природного газа Группой «Газпром» в 2014 году в странах бывшего СССР (млрд куб. м)

Беларусь	19,6
Украина	14,5
Казахстан	5,1
Молдова	2,8
Литва	2,5
Армения	1,8
Латвия	1,0
Эстония	0,4
Грузия	0,3
Кыргызстан	0,1

Источник: ОАО «Газпром»



Реализация природного газа Группой «Газпром» в странах дальнего зарубежья в 2005–2014 годах (млрд куб. м)



Источник: ОАО «Газпром»

Выручка от реализации природного газа Группы «Газпром» (млрд рублей)



Источник: ОАО «Газпром»

оно связано со стремительным развитием политического и экономического кризиса на Украине.

ЭКСПОРТНЫЕ ЦЕНЫ И ВЫРУЧКА

Средняя экспортная цена российского природного газа при поставках в страны дальнего зарубежья составила в прошлом году 11,299 тыс. рублей за 1000 куб. м против 9,68 тыс. рублей в предыдущем году. А средняя цена для ближнего зарубежья в 2014 году – 8,678 тыс. рублей (7,133 тыс. рублей годом ранее). Начиная с 2005 года средняя цена российского экспортного газа (тогда она не превышала 3,965 тыс. рублей для дальнего зарубежья и 1,416 тыс. для ближнего) поступательно увеличивалась. Вместе с тем рос и объем выручки от экспортных поставок в рублевом выражении. И в 2014 году по дальнему зарубежью он достиг своего исторически рекордного уровня – более 1,8 трлн рублей. По ближнему зарубежью этот показатель снижался начиная с 2012 года и составил в минувшем году 417 млрд рублей, что связано в первую очередь с уже упомянутыми проблемами на Украине. Между тем необходимо отметить, что прошлогодний уровень рублевой выручки по ближнему зарубежью был выше аналогичного ежегодного показателя, достигнутого в 2005–2009 годах. А суммарная рублевая выручка Группы «Газпром» от экспортных поставок в дальнее и ближнее зарубежье стабильно растет последние пять лет, достигнув своего исторически рекордного уровня в прошлом году – свыше 2,2 трлн рублей.

«Наша финансовая отчетность ведется в российской валюте, львиная доля затрат – в рублях. Поэтому оценивать результаты внешнеэкономической деятельности, как и работы компании в целом, целесообразно именно в рублях. Показатели рублевой выручки являются ключевыми для экономического анализа», – заявил на пресс-конференции Александр Медведев.

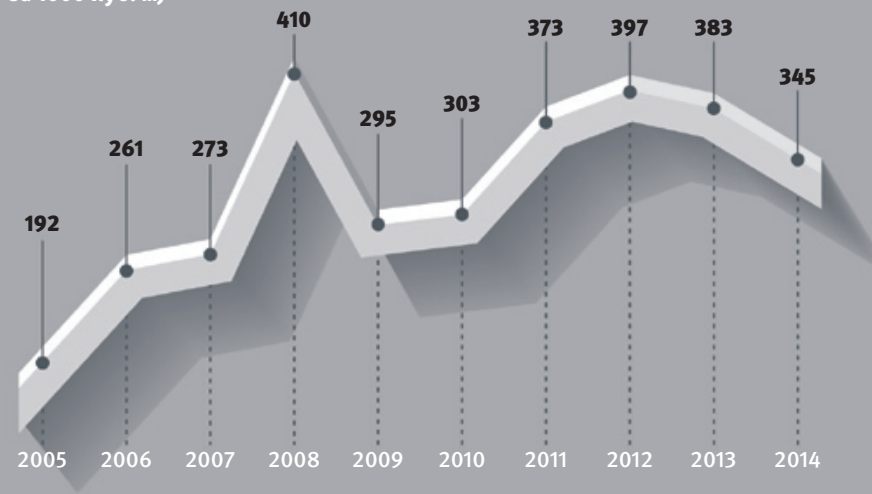
Если же говорить о средних годовых долларовых ценах на природный газ, то при поставках в дальнее зарубежье последние пять лет они стабильно держались выше уровня в 300 долларов за 1000 куб. м. Причем

показатель прошлого года, если рассматривать этот период (не говоря уже о последнем десятилетии), стал далеко не самым скромным.

«Говоря о долларовых ценах, с учетом динамики цен на нефть, напомним, что в 2002 году, когда я возглавил ООО «Газпром экспорт», стоимость барреля нефти составляла 25 долларов. Более или менее серьезный рост начался только в 2005 году, когда она достигла 54 долларов. Рекордным со всех точек зрения стал 2008 год, когда средняя цена нефти составила 97,7 доллара за баррель. Затем было падение до 61,9 доллара в 2009 году. Потом – очередной скачок. И в 2012 году она взлетела до нового рекордного уровня в 121,4 доллара. В прошлом году, несмотря на все негативные тенденции, средняя цена нефти составила 98,9 доллара. А к настоящему времени она составляет более 60 долларов за баррель, – сказал Александр Медведев. – И хочу напомнить, что «Газпром» всё это время успешно работал. Многие наши инвестиционные проекты начинались и реализовывались в период низких цен на нефть и, соответственно, на газ. Поэтому нас колебания цен не путают. Мы можем эффективно работать и оставаться конкурентоспособными практически при любых уровнях цен».

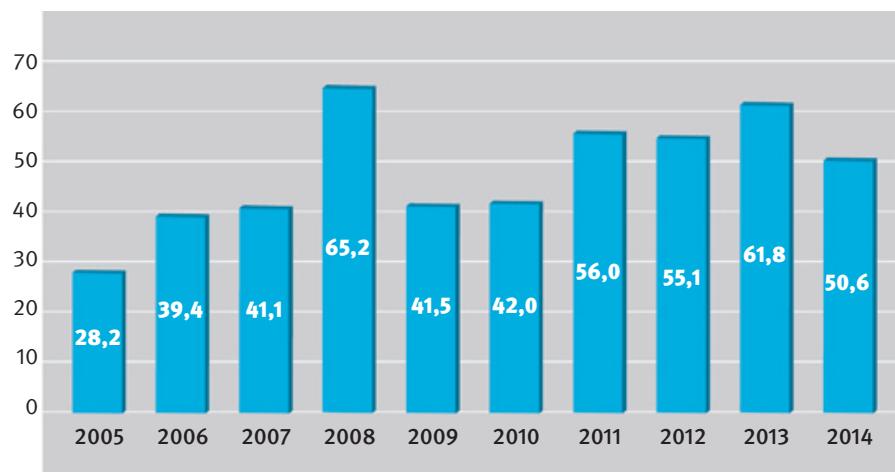
По словам Александра Медведева, рекордным для ООО «Газпром экспорт» с точки зрения валютной

Средние цены поставок природного газа в страны дальнего зарубежья по контрактам ООО «Газпром экспорт» в 2005–2014 годах (долларов за 1000 куб. м)



Источник: ОАО «Газпром»

Динамика выручки ОАО «Газпром» от реализации газа по контрактам ООО «Газпром экспорт» в страны дальнего зарубежья (млрд долларов)



Источник: ОАО «Газпром»

Прогноз на 2015 год

Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Александр Медведев: «По экспорту «Газпром» идет с опережением графика начиная уже со второго квартала. Каждый месяц объемы поставок всё выше и выше. И даже если отталкиваться от очень осторожных оценок, думаю, что экспорт российского газа в страны дальнего зарубежья составит по итогам года не менее 153–155 млрд куб. м. Что касается средней цены на газ, на сегодняшний день, по существующим прогнозам, она будет в диапазоне 240–245 долларов за 1000 куб. м. Через два-три месяца можно будет сказать более определенно, но уж точно не ниже 240 долларов».

выручки был 2008 год – 65,2 млрд долларов (от поставок в дальнее зарубежье). В 2009–2010 годах было падение до уровня в 41–42 млрд долларов. А в 2011–2014 годах планка не опускалась ниже 50 млрд долларов в год. Причем в позапрошлом году, с учетом высоких цен на энергоносители, компания получила от экспорта газа в страны дальнего зарубежья вторую по величине выручку за последнее десятилетие – 61,8 млрд долларов.

Фундаментальный фактор

Для обеспечения поставок природного газа европейским потребителям в настоящее время «Газпром» транспортирует сырье по Ужгородскому

и Балканскому направлениям, газопроводам Ямал–Европа, «Голубой поток» и «Северный поток» через территории 10 европейских стран, среди которых Австрия, Бельгия, Болгария, Венгрия, Германия, Нидерланды, Польша, Румыния, Словакия и Чехия. При этом Ужгородский коридор, а также магистрали Ямал–Европа и «Северный поток» являются ключевыми направлениями поставок российского газа.

Газопровод «Северный поток» протяженностью 1224 км напрямую через Балтийское море соединяет газовые месторождения России с покупателями российского газа в Европе. Первая нитка газопровода



мощностью 27,5 млрд куб. м газа в год введена в эксплуатацию в июне 2011 года. С вводом в строй в октябре 2012 года второй нитки мощность «Северного потока» увеличилась до 55 млрд куб. м в год. В апреле 2015 года поставки газа через эту магистраль впервые превзошли и объемы добычи голубого топлива в Голландии, и экспорт в Германию из Норвегии. Газопровод «Голубой поток» протяженностью 1213 км и производительностью 16 млрд куб. м в год был запущен в декабре 2002 года для осуществления прямых поставок российского газа турецким потребителям по дну Черного моря. Эта магистраль была построена в дополнение к Трансбалканскому газотранспортному коридору, проходящему через Украину, Молдавию, Румынию и Болгарию. В 2014 году по «Голубому потоку» поставлено 14,4 млрд куб. м газа. В мае 2015 года общий объем поставок по этому газопроводу с начала его эксплуатации превысил 117 млрд куб. м газа. Наличие различных экспортных маршрутов, а также системы соединительных газопроводов на территории Чехии и Германии позволяет «Газпрому» осуществлять перераспределение транспортных потоков газа между Ужгородским коридором, а также газопроводами Ямал–Европа и «Северный поток».

Между тем уже в обозримой перспективе существующих экспортных мощностей будет недостаточно для удовлетворения спроса на природный газ в европейском регионе. Объемы добычи газа в Европе неуклонно сокращаются, в том числе на крупнейшем месторождении Groningen в Голландии, и будут постепенно падать и дальше. В результате этого, а также благодаря росту спроса на энергоресурсы, согласно консенсус-прогнозу, составленному на основе данных ведущих мировых агентств, ежегодные потребности Европы в дополнительном импорте природного газа составят

в 2025 году порядка 148 млрд куб. м, в 2035-м – 211 млрд.

«Даже если быть пессимистом, полагая, что спрос в Европе не будет расти вообще или будет сокращаться, в 2025–2030 годах региону потребуется дополнительно как минимум 80 млрд куб. м импортного газа. Этот газ не законтрактован, под него нет ни транспортных мощностей, ни приемных терминалов. Экспорт американского СПГ, если предположить, что такие поставки вообще могут стать реальностью, не спасет ситуацию. И думать об этом нужно уже сейчас», – считает Александр Медведев. Причем, по его словам, пора говорить не только о газе, который может пойти в Европу по газопроводу «Турецкий поток» из России в Турцию по дну Черного моря мощностью 63 млрд куб. м в год (Меморандум о взаимопонимании по строительству этой магистрали «Газпром» подписал с турецкой Botas в декабре 2014 года), но и о дополнительных объемах. Потому что спрос на природный газ в Европе будет расти. В частности, сегодня создается новый рынок газомоторного топлива и бункеровки, потребности которого, если брать только европейский регион, в самое ближайшее время могут достичь порядка 50 млрд куб. м газа в год.

«В России достаточно запасов природного газа, чтобы обеспечить не только все действующие экспортные контракты, но и все перспективные. Мы никому не навязываем свое сырье, ведь у нас есть достаточно альтернативных направлений экспорта. Тем не менее мы готовы поставлять Европе столько газа, сколько она захочет у нас покупать. Но если этот вопрос не решать своевременно, может оказаться поздно. Потому что времени на создание соответствующей инфраструктуры не так много», – заявил Александр Медведев. Тем более что, по его словам, после истечения действующего до конца 2019 года транзитного кон-

trakta с Украиной ни его продления, ни заключения новых соглашений не будет ни при каких обстоятельствах. Дело в том, что, помимо неконструктивной позиции Украины, допускающей возможность использования транзита через свою территорию в качестве инструмента для политического давления на Россию, существует практически неразрешимая экономическая проблема. Так, только для того, чтобы украинская газотранспортная система могла безопасно и бесперебойно функционировать в текущем режиме, в ближайшие три года необходимо инвестировать в ее реконструкцию не менее 12 млрд долларов. Но этих средств нет и не предвидится. Полноценные же модернизация и развитие потребуют и вовсе неподъемных для Украины вложений. «Сейчас мяч находится на стороне Европы, и мы ждем предложений от европейской стороны», – подвел итог Александр Медведев в начале июня.

А уже в середине того же месяца в рамках XIX Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер подписал Меморандумы о намерениях с руководителями германской E.ON SE, англо-голландской Royal Dutch Shell и австрийской OMV AG. Документы предусматривают сотрудничество по проекту создания новой газотранспортной инфраструктуры для прямой поставки российского газа европейским потребителям. Речь идет о строительстве двух ниток газопровода из России через акваторию Балтийского моря до побережья Германии общей производительностью 55 млрд куб. м газа в год. В ближайшее время стороны приступят к созданию совместной компании для реализации этого проекта. Также в ходе XIX ПМЭФ Алексей Миллер обсудил с министром производственной реконструкции, окружающей среды и энергетики Греции вопрос строительства на греческой территории мощностей для организации поставок на европейские рынки российского трубопроводного газа из газопровода «Турецкий поток». В частности, речь шла о подготовке соответствующего межправительственного меморандума.

Денис Кириллов

Проект ООО «Газпромбанк-Инвест»

Эсквайр Парк

коттеджный
поселок



ДЕТСКИЙ
КЛУБ

45 км по Новорижскому шоссе

ИДЕТ ЗАСЕЛЕНИЕ

Сотрудникам Группы «Газпром»
специальные условия на покупку коттеджей.

коттеджный поселок

Лион

Рублево-Успенское шоссе, 27 км

+7 495 723 47 48

lion-dom.ru

коттеджный поселок

**Покровское
Рубцово**

Новорижское шоссе, 38 км

+7 495 723 47 48

pokrub.ru

Отдел продаж «Эсквайр Парк» www.es-park.ru

495

22 111 22



ГАЗПРОМБАНК
ИНВЕСТ

+7 495 980 65 60

Дальний Восток всё ближе

Новые контракты, новые
месторождения, новая
инфраструктура



Прошедший год принес настоящий прорыв во взаимоотношениях России и Китая. После почти 20-летней пробуксовки наши страны договорились о поставках газа по двум сухопутным маршрутам, а отдельные российские компании (в том числе входящие в Группу «Газпром») начали расчеты с китайскими контрагентами в национальных валютах. В то же время «Газпром» активно развивает инфраструктуру на востоке нашей страны, создавая систему добычи, переработки и транспортировки природного газа. Также ведутся планомерные работы по газификации Дальнего Востока и Восточной Сибири.

Познание Востока России

В восточных регионах России, при их циклопических площадях, живет всего 11 % населения страны. Один из наименее заселенных, даже по меркам Дальнего Востока, районов – Республика Саха (Якутия), где на 3 млн кв. км проживает около 1 млн человек. При этом недра республики весьма богаты метаном, гелием, этаном, нефтью и т.д. Здесь, на базе Чаяндинского месторождения, создается Якутский центр газодобычи.

В 2015 году на этом месторождении были завершены полевые сейсморазведочные работы 3D, в данный момент идет интерпретация полученных результатов. Кроме того, сейсморазведка ведется на Верхневилучанском, Тас-Юрахском, Соболюх-Неджелинском и Среднетонгском лицензионных участках в Якутии. В 2015 году на Чаянде планируется бурение девяти эксплуатационных нефтяных скважин, три из которых в текущем году будут закончены строительством.

Продолжается разведка и в Иркутской области – на Ковыктинском, Чиканском месторождениях, Хандинском и Южно-Усть-Кутском лицензионных участках. В текущем году на Ковыктинском месторождении начнется строительство разведочных скважин. Проводятся геологоразведочные работы (ГРП) на шельфе о. Сахалин, в Республике Саха (Якутия), в Иркутской области и в Камчатском крае.

Повышается энергетическая безопасность востока России. По проекту «Сахалин-3» в конце 2014 года начата промышленная добыча газа на Кириновском месторождении, а в теку-

щем году пройдет бурение двух разведочных скважин на Южно-Кириновском месторождении. В рамках же «Сахалина-2» в прошлом году было добыто 17,6 млрд куб. м газа и 6,4 млн куб. м нефтеконденсатной смеси, произведено 10,7 млн т СПГ. Потребителям Приморского края и Сахалинской области было поставлено более 1,5 млрд куб. м голубого топлива.

Полуостров Камчатка, куда до недавнего времени необходимо было завозить дорогое топливо, сейчас обеспечивается собственным газом. Также в 2015–2025 годах запланировано проведение ГРП на суше и шельфе полуострова. «Газпром» проводит работы на Кшукском и Нижне-Квакчикском месторождениях Камчатского края.

«Сила Сибири» – диалогия

Историческим днем российской газовой отрасли стало 21 мая 2014 года, когда «Газпром» и Китайская национальная нефтегазовая корпорация (CNPC) подписали договор сроком на 30 лет о поставках в Китай 38 млрд куб. м газа в год. «Оценка стоимости контракта, которую мы называли, – 400 млрд долларов, – это стоимость контракта с начала года поставки в течение 30 лет», – отмечает Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер. Предполагается, что за время действия контракта в КНР будет поставлен 1 трлн куб. м голубого топлива. Это крупнейший в отечественной истории договор купли-продажи российского трубопроводного газа.

Забавно, что буквально за несколько часов до подписания договора профессиональные «доброжела-

тели» «Газпрома» успели опубликовать множество материалов, объясняющих, почему никакого договора не будет. Впрочем, они и до сих пор продолжают убеждать себя и доверчивых слушателей в том, что никакого договора нет, упражняясь в арифметике и доказывая, что Китаю российский газ не нужен. К их сожалению, сам Китай полагает, что российский газ ему очень нужен. Так, агентство «Синьхуа» сообщает о планах нарастить к 2020 году потребление голубого топлива в КНР со 170 млрд куб. м (на 2013 год) до 420 млрд куб. м. Как отметил Алексей Миллер, темпы роста экономики Китая – самые высокие в мире в течение достаточно долгого времени, а китайский газовый рынок – самый емкий и быстрорастущий.

Напомним, поставки по первому контракту с Китаем будут осуществляться по газотранспортной системе (ГТС) «Сила Сибири». Строительство ГТС началось в сентябре прошлого года. В настоящее время строительно-монтажные работы ведутся на участке Чаянда–Ленск. В завершающей стадии находится проектирование участка Ленск–Благовещенск. А 29 июня в КНР состоялся официальный старт строительства газопровода, который будет соединен на границе наших стран с «Силой Сибири».

В 2015 году, вслед за контрактом по Восточному маршруту, было подписано соглашение об основных условиях поставок газа в Китай по Западному маршруту – «Сила Сибири-2». В соглашении более десятка статей, которые носят юридически обязывающий

характер. Как отметил Алексей Миллер, сейчас работа по контракту по Западному маршруту ведется в нормальном рабочем режиме, вопрос по цене голубого топлива будет решаться последним, когда уже все остальные условия контракта будут согласованы. По «Силе

расчетов, в какой валюте – да, такой вопрос есть в повестке дня переговоров, и речь идет о возможности расчетов и в юанях, и в рублях», – подчеркнул Алексей Миллер.

ПЕРЕРАБОТКА

Перед отправкой природного газа в Китай из него

нию и не будет финансироваться из инвестиционной программы», – отметил Алексей Миллер. Также изучаются возможности строительства на Дальнем Востоке России терминала по перевалке СУГ и гелиевого логистического центра – для поставок на мировой рынок.

К настоящему моменту «Газпром» сделал важные шаги на пути диверсификации экспорта и развития востока России. Реализация всех намеченных проектов не только укрепит деловые связи между нашей страной и Азиатско-Тихоокеанским регионом и откроет новые пути сбыта для российских продуктов нефтегазовой отрасли, но и сделает Восточную Сибирь и Дальний Восток более привлекательными для жизни регионами, темпы развития которых будут значительно опережать средние по стране.

Александр Фролов

» По «Силе Сибири-2» планируется ежегодно в течение 30 лет поставлять по 30 млрд куб. м газа

Сибири-2» планируется ежегодно в течение 30 лет поставлять по 30 млрд куб. м газа. Уже определена точка передачи газа, то есть маршрут приобрел реальные очертания. Предполагается, что в перспективе экспортные объемы по данному маршруту могут вырасти до 100 млрд куб. м газа в год.

Кроме прочего, стороны обсуждают валюту расчетов. «Что касается

будут извлекаться полезные компоненты – в частности, этан и гелий. Соответствующие мощности – Амурский газоперерабатывающий завод – еще предстоит построить. В январе 2015 года утверждены основные технические решения по проекту строительства. «Амурский ГПЗ не входит в проект «Сила Сибири», он будет реализовываться по отдельному финансирова-

Клиентоориентированность

ООО «Газпром межрегионгаз» стремится стать ближе к потребителю



В прошлом году Группа «Газпром» реализовала на внутреннем рынке 217,2 млрд куб. м газа, что на 4,8 % меньше, чем в 2013-м. Продолжает успешно реализовываться Программа газификации российских регионов: с 2005 по 2014 год средний уровень газификации в России вырос с 53,3 % до 65,4 %. В 2015 году на газификацию будет направлено 28,8 млрд рублей. В октябре-декабре прошлого года «Газпром» совместно с Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржей (СПбМТСБ) и ЗАО «Расчетно-депозитарная компания» обеспечил проведение организованных торгов природным газом на СПбМТСБ, в ходе которых было реализовано 429,4 млн куб. м газа. А ООО «Газпром межрегионгаз» начало совершенствовать деятельность газораспределительных организаций (ГРО), стремясь сделать их более клиентоориентированными.

51%

Группа «Газпром» является крупнейшим поставщиком газа на внутрироссийском рынке. Притом поставки на внутренний рынок в прошлом году составили 51 % от общего объема реализации. Их объем снизился по сравнению с 2013 годом на 4,8 % – до 217,2 млрд куб. м. Причины этого кроются не только и не столько в снижении потребления газа в электроэнергетике, металлургии, цементной промышленности и агрохимии. Более значимым фактором оказались высокие (выше среднегодовых показателей) температуры. Хорошая погода навредила производственным показателям.

Удручающе выглядит динамика просроченной задолженности за газ. Если в 2013 году она составила 115,8 млрд рублей, то в 2014-м – 126,7 млрд рублей. А по итогам первого квартала теку-

щего года она выросла еще на 29 % и достигла 163,3 млрд рублей. Здесь можно сравнить таких крупных потребителей, как Министерство обороны и «КЭС-Холдинг» (крупнейшая частная энергетическая компания). Если посмотреть на итоги первых кварталов прошлого и текущего года, то изменения будут выглядеть следующим образом: Минобороны кардинально улучшило ситуацию с расчетами, снизив просроченную задолженность с 5,4 млрд рублей до 1,3 млрд рублей, а «КЭС-Холдинг», напротив, значительно ухудшил этот показатель – с 1,3 млрд рублей до 7,9 млрд рублей.

Также среди неплательщиков отличилась ТТК-2 – просроченная задолженность этого предприятия к концу первого квартала достигла 8,8 млрд рублей. Но в целом электроэнергетика находится на предпоследнем месте по объемам

просроченной задолженности (22,1 млрд рублей) среди пяти категорий потребителей. Первые два места занимают население (62,4 млрд рублей) и тепло-снабжающие организации (50,3 млрд рублей). Сейчас «Газпром» проводит усиленную работу по росту собираемости платежей.

РАЗВИТИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

В июле прошлого года ООО «Газпром межрегионгаз» получило полномочия единоличного исполнительного органа ОАО «Газпром газораспределение», осуществляющего управление деятельностью газораспределительных организаций. Определены приоритетные направления деятельности по совершенствованию работы ГРО. Предполагается достичь 100 % охвата потребителей договорами о техническом обслуживании и ремонте внутридомового газового

оборудования и (или) внутриквартирного газового оборудования. Также «Газпром межрегионгаз» планирует минимизировать негативное воздействие производственной деятельности на окружающую среду, реализовать программу энергосбережения и энергоэффективности, развить сервисное направление.

В Брянской, Ростовской, Тульской областях и Краснодарском крае на базе ГРО созданы пилотные сервисные компании. Предполагается модернизировать службу «Единое окно». Процесс подключения потребителя к системе газораспределения должен стать максимально быстрым и удобным. «Если до появления данной службы потребителю приходилось несколько раз обращаться в соответствующие отделы и службы, то сейчас специалистами газораспределительной организации вся эта работа взята под контроль и потреби-



Выручка от реализации газа Группы «Газпром» на внутреннем рынке, млрд рублей

2013	774,0
2014	+3,1 % 798,1

Источник: ОАО «Газпром»

Динамика просроченной задолженности всех категорий потребителей, млрд рублей

2012	83,1
2013	+39,5 % 115,8
2014	+9,4 % 126,7
01.04.2015	+28,9 % 163,3

Источник: ОАО «Газпром»

телю нужно только обратиться в службу «Единое окно», а сотрудники ГРО самостоятельно выполняют все необходимые работы. За счет этого значительно повышается комфорт для самого потребителя и, безусловно, сокращаются сроки. По нашим расчетам, если раньше на всё уходило порядка года, то теперь – один месяц», – отмечает член Правления, начальник Департамента ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром межрегионгаз» Кирилл Селезнёв. Кроме того, пилотные проекты предполагают повышение качества и расширение количества услуг и товаров, предлагаемых потребителям.

По итогам 2014 года протяженность газовых сетей, эксплуатируемых ГРО Группы «Газпром межрегионгаз», составила 694,2 тыс. км. По ним газораспределительные организации обеспечили транспортировку 232 млрд куб. м

газа до 25,7 млн квартир и частных домовладений, 30 тыс. промышленных, 6,2 тыс. сельскохозяйственных и 270,1 тыс. коммунально-бытовых объектов.

СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ

«Газпром» продолжает реализацию Программы газификации регионов. С 2005 года уровень газификации в городах вырос с 60% до 70,3%, а в сельской местности – с 34,8% до 54,6%, при этом средний уровень изменился с 53,3% до 65,4%. Суммарный объем инвестиций, направленных «Газпромом» на реализацию этой программы, составил порядка 242,5 млрд рублей (из них 28,8 млрд рублей в 2014 году).

В 2014 году в рамках реализации Программы газификации «Газпром» построил 105 газопроводов общей протяженностью порядка 1,4 тыс. км. Были созданы условия для

газификации 200 котельных и 29,6 тыс. квартир и домовладений, а также проведены работы, обеспечившие возможность подачи потребителям еще 2,16 млрд куб. м газа (всего с 2005 года – 33,38 млрд). Растет эффективность поставок и количество потребителей. Если на начало 2014 года годовой фактический объем поставки газа по построенным в 2005–2013 годах объектам составил 6,98 млрд куб. м (при возможности порядка 31,22 млрд куб. м), то на начало 2015-го этот показатель превысил 9 млрд куб. м.

К сожалению, не всегда региональные администрации, отвечающие за подготовку распределительных сетей, домовладений и котельных, прилагают достаточно усилий. Поэтому зачастую подготовка потребителей к приему газа отстает от намеченных сроков. Эти факты, а также платежная дисци-

плина регионов являются одним из ключевых критериев определения и распределения объемов инвестиций по Программе газификации. Из недисциплинированных регионов можно указать Волгоградскую, Калининградскую, Московскую, Новгородскую, Ростовскую, Саратовскую области, Краснодарский, Ставропольский, Хабаровский края, республики Адыгея, Карелия и Коми. Особо отметим, что не выполняются обязательства в Дагестане, Ингушетии, Северной Осетии – Алании и Карачаево-Черкесской Республике.

По словам Кирилла Селезнёва, «Газпром» готов корректировать свои планы по газификации в том случае, если руководство регионов предпринимает усилия по погашению долгов. Главное, чтобы местное руководство отдавало себе отчет в том, что газификация – это общее дело.

Александр Фролов

СЕРНАЯ ЗОНА

Как ориентированные
на экспорт правила
повлияют на поставки
внутри страны



Рынок серы в России на пороге очередного кризиса. Если следовать рекомендованной поставщикам формуле, сырье в ряде случаев придется продавать по нулевой цене. Пострадавшими окажутся не только производители, но и сразу несколько смежных отраслей, в том числе сельское хозяйство.

ФОРМУЛА БЕЗ ОТКЛОНЕНИЙ

Более года назад Федеральная антимонопольная служба (ФАС) рассмотрела дело в отношении Группы «Газпром», в котором не выявила нарушений антимонопольного законодательства, но направила основному поставщику жидкой серы на внутреннем рынке – единому оператору по продажам серы Группы «Газпром» на российском рынке ООО «Газпром сера» – предупреждение. В документе ведомство, в частности, предписало ответить на оферты крупнейших покупателей жидкой серы – АО «Апатит», АО «ФосАгро-Череповец» (контролируются «ФосАгро») и ООО «ЕвроХим-БМУ» и дало свои рекомендации относительно того, как должна формироваться цена на жидкую серу на внутреннем рынке РФ, в виде формулы цены.

За год до этого данные покупатели синхронно направили в адрес ООО «Газпром сера» одинаковые предложения по заключению новых договоров поставки. Причем оферты поступили задолго до истечения действующих контрактов, а предлагаемые условия существенно отличались от единых подходов, принятых

для остальных покупателей. Проекты документов предполагали корректировку объемов, а также содержали новую формулу определения цены на жидкую серу.

Предложение ФАС России, озвученное по итогам рассмотрения дела, оказалось именно таким, каким его хотели видеть покупатели жидкой серы. Новая формула закрепляла определение экспортной цены через цену конкретного продавца – ОАО «Газпром», а также использование минимальной экспортной цены по контракту с торговым посредником вместо средней цены по рынку. В результате, как отмечают в структурах, занятых поставкой продукции на экспорт, в этом случае цена на российском рынке станет предметом торга с иностранными контрагентами, так как цену по российским контрактам ОАО «Газпром» придется учитывать, ведя переговоры с зарубежным посредником. Кроме того, определение экспортной цены через цену конкретного продавца требует предоставления доступа покупателя к данным об условиях конкретных контрактов поставщика, что даст покупателю информацию, которую обычно принято скрывать на пере-

говорах и на конкурентных рынках, что в ряде случаев будет являться прямым нарушением коммерческой тайны.

А поскольку в формуле ФАС России нет механизма покрытия расходов и обеспечения прибыли, фактически цены на жидкую серу на российском рынке могут считаться необоснованно высокими, даже если поставщик будет продавать товар себе в убыток. Более того, при определенных рыночных показателях цена жидкой серы на российском рынке по формуле ФАС России может стать равной нулю.

Представители ФАС России подтвердили, что в прошлом августе планировалось совещание с ООО «Газпром сера», на котором чиновники собирались обсудить рыночные риски своего решения. По информации ООО «Газпром сера», мероприятие было отменено антимонопольной службой в последний момент без объяснения причин.

Детальная методика расчета серных цен в предложениях ФАС России отсутствует, однако их внедрение в таком виде все-таки может кардинально поменять расклад на рынке. Для антимонопольной службы



наличие формулы цены среди прочего означает ее освобождение от необходимости проводить экономический анализ для возбуждения антимонопольного дела по злоупотреблению доминирующим положением. Достаточно лишь того, что цена отклонилась от рассчитанных по формуле значений, а обоснованность таких отклонений роли уже не играет.

НЕПРАВИЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

До того момента, как поступили предложения ФАС России относительно формулы, Группа «Газпром» опиралась на критерии определения справедливой цены, выданные антимонопольной службой. В них говорилось, что внутренняя цена на серу не должна превышать минимальную экспортную цену на гранулированную серу, установленную Группой «Газпром» и уменьшенную на транспортные расходы до границы. При этом, так как жидкая сера продается только на рынке РФ, при расчете внутренней цены на жидкую серу из экспортной цены на гранулированную серу должны вычитаться еще и затраты на грануляцию.

В 2013 году ведомство подтвердило, что стоимость, по которой

» В 2014 году от общего объема жидкой серы на долю АО «Фос-Агро-Череповец» и АО «Апатит» в совокупности пришлось

79 %,

а на долю ООО «ЕвроХим-БМУ» –

13 %,

что в целом составило

92 %

от общего объема реализации жидкой серы, произведенной Группой «Газпром»

ОАО «Газпром» продает серу своим покупателям в России, соответствует этому подходу. «Цена на серу, установленная ОАО «Газпром» с марта 2013 года для реализации на рынке Российской Федерации, является обоснованной и установлена исходя из рекомендаций ФАС России», – говорилось в письме ФАС руководству Российской ассоциации производителей удобрений. После этого «Газпром» переложил подтвержденное ФАС ценообразование в соответствующую формулу и отправил ее на рассмотрение в рамках проекта сбытовой политики компании.

У формулы «Газпрома» несколько существенных отличий от предлагаемого теперь антимонопольной службой варианта. Она является интервальной оценкой рыночной цены, как это и предполагается ст. 6 закона «О защите конкуренции», а также учитывает цены всех продавцов на экспортном рынке, а не только одного. При этом источником цен являются не сведения о договорах конкретного продавца, а общедоступный и авторитетный источник – «Argus FMB Сера. Еженедельный обзор рынка серы» («Ценовые Индикаторы»). Также в формулу «Газпрома» введен критерий покрытия необходимых расходов и прибыли, что также предписывает закон «О защите конкуренции».

Многие эксперты склоняются в пользу варианта «Газпрома» как более адекватного рыночной ситуации. Ведь формула ФАС России фактически опирается на методику («экспортная цена минус транспортные расходы»), разработанную для экспортно ориентированных рынков. При этом, согласно Аналитическому отчету ФАС России о существовании самостоятельного рынка жидкой серы в территориальных границах РФ, рынок жидкой серы на территории РФ следует считать сбалансированным, так как экспорт жидкой серы с территории РФ отсутствует, а импорт жидкой

серы составляет 0,5 % от внутри-российского потребления. В этом случае формула цены на жидкую серу, предлагаемая ФАС, не соответствует его собственной методике, разработанной для сбалансированных рынков и изложенной в разделе IV «Принципов экономического анализа практик ценообразования на предмет их соответствия Закону о защите конкуренции».

Основными покупателями этого сырья выступают российские производители фосфатных минеральных удобрений – группы «ФосАгро» и «ЕвроХим». Так, в 2014 году от общего объема жидкой серы на долю АО «ФосАгро-Череповец» и АО «Апатит» в совокупности пришлось 79 %, а на долю ООО «ЕвроХим-БМУ» – 13 %, что в целом составило 92 % от общего объема реализации жидкой серы, произведенной Группой «Газпром». Одновременно российские предприятия – ООО «ПГ «Фосфорит», КАО «Азот», ООО «Метакхим» – приобрели 86 % гранулированной серы, произведенной Группой «Газпром».

Из всего потребленного в России объема серы около 19 % – поставки с нефтеперерабатывающих и горно-обогатительных предприятий «Башнефти», ЛУКОЙЛа, «Норильского никеля» и т. д. В свою очередь ООО «Газпром сера» отправило 81 % – 1,9 млн т – продукции.

Сера традиционно продается в трех товарных формах, у каждой из которых есть свои плюсы и минусы. Комовая сера в последнее время практически не востребована из-за невысокого качества и больших потерь при рыхлении. Гранулированная продукция считается наиболее удобной для хранения и транспортировки, однако конечному потребителю необходимо иметь плавильные аппараты для получения из гранулированной формы жидкой серы. Несмотря на доступность, такой техникой обладают пока далеко не все крупные потребители.

» Из всего потребленного в России объема серы около 19 % – поставки с нефтеперерабатывающих и горно-обогатительных предприятий «Башнефти», ЛУКОЙЛа, «Норильского никеля» и т. д. В свою очередь ООО «Газпром сера» отправило

81 % – 1,9 млн т – продукции

ООО «Газпром сера» идет навстречу отечественным производителям минеральных удобрений, увеличивая долю жидкой продукции. Так, если в 2012 году было реализовано около 1,73 млн т жидкой серы и 580 тыс. т – гранулированной, то в 2014 году компания поставила 1,59 млн т и 311 тыс. т соответственно. Вся жидкая сера продается исключительно в России и не поставляется за рубеж, что и вызывает сомнения в обоснованности экспортно ориентированной методики для этого рынка, предложенной ФАС.

Для села безвредны

Внимание антимонопольных органов к рынку серы объясняется его формальной увязкой со стоимостью минеральных удобрений для сельхозпроизводителей, интересы которых отстаивает государство. В кризисные 2008–2009 годы мировые цены на серу и минеральные удобрения колебались на целые порядки. Незадолго до очередной посевной аграрии обратились с жалобой в правительство, которое перепоручило дело антимонопольной службе. Производители минеральных удобрений, объясняя повышение цен на свою продукцию, ссылались на удорожание сырья, в том числе и серу. Поскольку ее основным поставщиком является

Группа «Газпром», ОАО «Газпром» в итоге оштрафовали за злоупотребление доминирующим положением на рынке.

Затем, уже в 2010 году, по согласованию между производителями удобрений, ФАС России и ОАО «Газпром» цена на серу была привязана к цене диаммонийфосфата – наиболее востребованного на внешнем рынке минерального удобрения. В результате использования такого ценообразования рынок показал, что рост цен на удобрения оказался не связан с увеличением цены серы, по которой ее приобретают отечественные производители минеральных удобрений. Так, в апреле 2011 года она составляла 2053 рубля за 1 т в ООО «Газпром добыча Оренбург» и 580 рублей – в ООО «Газпром добыча Астрахань». При этом российские цены на серу в том же году колебались от 1161 до 2836 рублей за 1 т. Отвечая на очередные жалобы покупателей серы, ФАС и приступила к формированию тех принципов справедливого ценообразования, на которых строил свою формулу ОАО «Газпром» и которые оказались невостребованными после очередного иска со стороны покупателей.

Позиции антимонопольной службы и производителей минеральных удобрений оказались предельно близки не впервые. В бизнес-кругах



» По данным самой «Фос-Агро», лишь 7% от себестоимости ее продукта приходится на серу и серную кислоту. Эксперты считают, что непосредственно сера должна составлять не более 4% себестоимости удобрений

даже придумали шутку о том, как ведомство и главный игрок на рынке создали естественную монополию «ФАС-Агро». Вспоминают, в частности, монопольный скандал с ценами на апатитовый концентрат: после привязки стоимости этого сырья к рыночному индикатору внутрироссийские цены оказались настолько высоки, что несколько производителей минеральных удобрений были вынуждены остановить производство. Принадлежащее группе «ФосАгро» АО «Апатит», напротив, усилило свои рыночные позиции.

По оценке экспертов, результатом введения новых правил ценообразования на апатитовый концентрат стал в том числе такой перераспределительный эффект: за период 2011–2013 годов от потребителей к производителю (группе «ФосАгро») удалось перераспределить от 13 млрд до 20 млрд рублей, что эквивалентно порядка 7% чистой выручки компании за этот период (по данным Аналитического центра при Правительстве РФ).

Сейчас на рынке жидкой серы фактически внедряются схожие принципы, в то время как этот вид сырья не только не ориентирован на экспорт, но и в ценах на удобрения, которыми так обеспокоена ФАС, занимает не критичную долю. По данным самой «ФосАгро», лишь 7% от себестоимости ее продукта приходится на серу и серную кислоту. Эксперты считают, что непосредственно сера должна составлять не более 4% себестоимости удобрений. А за три эпизода разбирательств, когда поставщик вынужденно снижал цену, аналогичного снижения на рынке удобрений не происходило ни разу.

Как объясняют эксперты, в гораздо большей степени на стоимость удобрений влияли мировые цены, в том числе и благодаря принятому экспортно ориентированному подходу к ценообразованию. Кроме того, повышение расходов «ФосАгро»

на серу и серную кислоту в прошлом году отмечалось на фоне роста затрат на тепло, электроэнергию и природный газ, составляющие от 2 до 11% в себестоимости. Однако пока группа не требовала снижения цен на сырье или энергоносители.

Последствия по всем фронтам

Последние иски, поданные в прошлом сентябре АО «Апатит» и АО «ФосАгро-Череповец» к компании «Газпром сера», были по сути идентичными и касались как объемов поставок, так и цены товара. Арбитражный суд, решение которого потом поддержала апелляционная инстанция, удовлетворил их требования практически полностью. Он обязал «Газпром серу» заключить с истцами договоры сроком до 2017 года, увеличив в пользу истцов количество поставляемой серы примерно на 20%.

Согласно постановлению суда, объем поставок никак не зависит от транспортных ограничений,

в то время как доступный для вывоза жидкой серы подвижной состав, как ожидается, станет дефицитным уже в самое ближайшее время. Сырье перевозят в специальных цистернах с обогревом, которые не используются для перевозки других товаров. Это приводит к дорогостоящим простоям и многочисленным холостым перегонам. Кроме того, транспортники до сих пор ждут регламента Таможенного союза о продлении срока службы вагонов, так как в связи со вступлением в силу со 2 августа 2014 года технического регламента Таможенного союза «О безопасности железнодорожного подвижного состава» ООО «Газпромтранс» (собственник 80% специализированного подвижного состава) было вынуждено отставить от движения 225 единиц подвижного состава, что значительно сократило возможность доставки данной продукции потребителям в четвертом квартале минувшего года.

Технические возможности ООО «Газпромтранс» фактически были исчерпаны в 2014 году. В этом году группа «ФосАгро» займет 89% от всех мощностей «Газпромтранса» по вывозу серы. С 2016 года «Газпром», выполняя постановление суда, будет вынужден сократить объемы транспортировки жидкой серы для других российских покупателей, в том числе и для тех, кто имеет с поставщиком долгосрочные договоры.

Производство и реализация серы являются значимыми для «Газпрома». ОАО «Газпром» поддерживает справедливое ценообразование и категорически против дискриминации производителя и других потребителей жидкой серы и установления на рынке правил исключительно в интересах отдельных покупателей, в частности группы «ФосАгро». Группа «Газпром» намерена твердо отстаивать свои интересы.

Глеб Сумароков

• партнерство

ЛИДЕРСТВО В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Как сократить
затраты, сохранив
возможности
для роста



После года стагнации российская экономика стремительно входит в фазу рецессии, уже в первом квартале 2015 года спад ВВП

достиг 2 %. Основными причинами текущего экономического кризиса являются низкие цены на нефть, санкции и недостаточно эффективная кредитно-монетарная политика. Кризис выражается не только в обесценении и волатильности курса рубля, но и в высокой инфляции (10–12 % в 2015 году), в уменьшении реальных доходов (минус 8–10 % в 2015 году), а также в низкой доступности кредитования при его растущей стоимости (увеличение ставки на 5–10 %). Для бизнеса это означает снижение спроса на продукцию, увеличение затрат производства и, соответственно, необходимость принятия всевозможных мер для сохранения рентабельности.

Типичный ответ на вызовы кризиса – оптимизация затрат, резкое уменьшение инвестиций, сокращение производственных мощностей и концентрация на более прибыльных регионах/сегментах. На первый взгляд подобные меры логичны и приносят максимальный эффект. Например, оптимизация затрат позволяет сохранить рентабельность при спаде спроса, а уменьшение капитальных вложений – сократить

долговую нагрузку и таким образом снизить риск банкротства. Но наши исследования показали, что в большинстве случаев такая адаптивная стратегия без учета перспективы развития ведет к потере рыночной доли, к сравнительно низкой эффективности операционной деятельности в долгосрочном периоде и, как следствие, к снижению стоимости бизнеса. Компании перестают вкладывать в эффективные инвестиционные проекты, уходят с менее прибыльных, но более перспективных рынков, оптимизируют затраты на НИОКР. Таким образом, основной вопрос состоит в том, как в условиях кризиса сохранить стратегию расширения бизнеса при отсутствии ресурсов, спаде спроса и увеличении затрат.

Отвечая на этот вопрос, Strategy& разработала уникальную программу Fit for Growth («Готовность к росту»), которая позволяет оптимизировать расходы, но при этом инвестировать в рост. Подход Fit for Growth состоит из трех шагов (см. схему 1):

1. Нарращивание ключевых компетенций компании.
2. Оптимизация «не создающих стоимость» расходов и высвобождение ресурсов для инвестирования в перспективные направления деятельности.
3. Реструктуризация процессов и организационной структуры компании для обеспечения роста.

Схема 1. Подход Fit for Growth

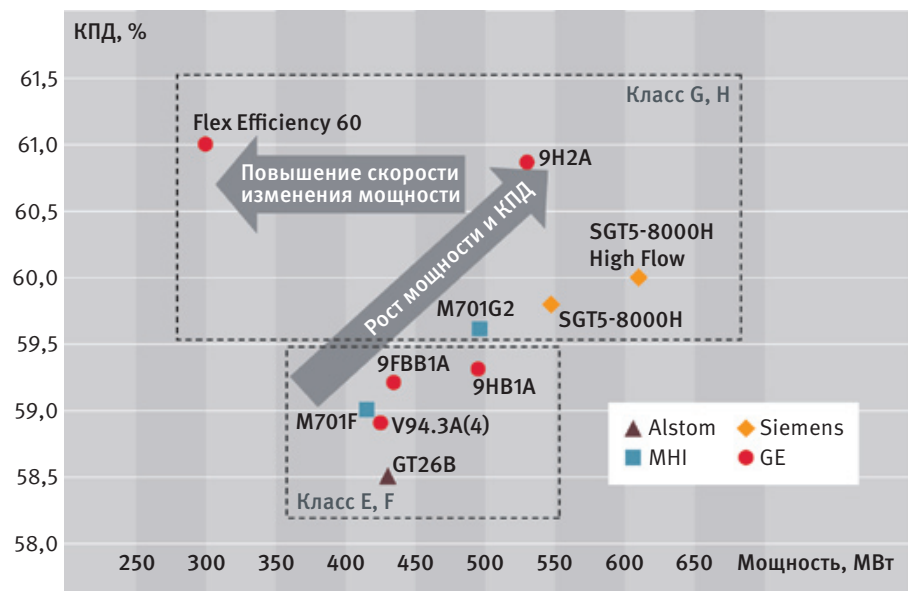


ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА

Кризис оказывает негативное влияние и на развитие электроэнергетической индустрии. В данный момент рынок находится в профиците, цены на электроэнергию упали в реальном выражении, при этом резко увеличились затраты на капитальные вложения и обслуживание/ремонт оборудования. В отрасли, помимо макроэкономического давления, существуют структурные проблемы, в том числе использование морально и физически устаревшего оборудования, наличие перекрестного субсидирования и неопределенность регулирования (замораживание тарифов, отбор на КОМ и т. д.).

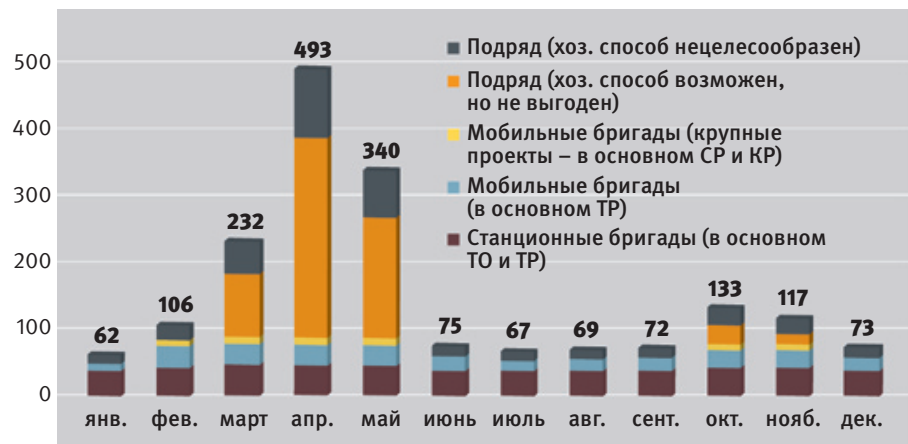
Помогая генерирующим компаниям в условиях кризиса и неэффективной рыночной модели, Strategy& применяла свой подход Fit for Growth

График 1. Характеристики современных турбин



Источники: данные компаний, Strategy&

График 2. Фонд рабочего времени персонала ТОиР (тыс. часов), 2013 г. (прогноз)



Источник: Strategy&

для разработки программы повышения эффективности операционной деятельности. Для сегмента генерации электроэнергии он состоит из следующих шагов:

1. Разработка высокоэффективных проектов, которые повышают производительность энергетического оборудования.
2. Сокращение расходов на техническое обслуживание (ТО) и ремонт, а также административных затрат.
3. Изменение организационной структуры путем создания холдингового центра, электрогенерирующих бизнес-единиц, централизованных функций технического обслуживания и обеспечения.

Такой комплексный подход помогает перераспределить средства компании (переход от чрезмерных расходов к проектам, которые повышают рентабельность), а также позволяет эффективно вести бизнес, оптимизировать организационную структуру и штат сотрудников. Далее приведены примеры по каждому из пунктов программы Fit for Growth.

ШАГ 1: «РАЗРАБОТКА ВЫСОКО-ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ ПОВЫШАЮТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ»

В электроэнергетическом секторе на долю стоимости топлива приходится 40–70% всех операционных

Таблица. Характеристики планирования технического обслуживания

	Реактивное техобслуживание	Профилактическое техобслуживание	Обслуживание по техническому состоянию	
Причина	Поломка оборудования	В соответствии с планом	В соответствии с условиями эксплуатации	В соответствии с целями обеспечения безопасности
Распределение в течение рабочего года	Зависит от чрезвычайного происшествия	Зависит от графика работы и возраста оборудования	Зависит от результатов контроля	Зависит от возраста оборудования
Структура графика	Нет	Рекомендации производителя оборудования	Ключевые характеристики эффективности, управляемые во время контроля	Прогноз поломки с использованием ключевых характеристик эффективности и базы данных
Порядок планирования	Нет	Согласно рекомендациям или с помощью анализа	Создание базы данных	Создание базы данных и составление прогноза

Источники: Передовая практика ЭиТО DOE, Выпуск 2.0, Справочник по управлению физическими активами, Strategy&



ДЕНИС ФЕДОРОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ГАЗПРОМ ЭНЕРГОХОЛДИНГ»:



«Вместе с Strategy& мы успешно реализовали ряд проектов по повышению эффективности компаний “Газпром энергохолдинга”, ТГК-1 и ОГК-2. Комплексный подход Strategy& рассматривает все возможные рычаги оптимизации затрат с точки зрения операционной, инвестиционной деятельности и управления оборотным капиталом. Точечное сокращение «не создающих стоимость» затрат позволило высвободить ресурсы для модернизации производственного процесса, что привело к значительному

росту рентабельности обеих компаний. Кроме этого, Strategy& оказала огромное влияние на изменение корпоративной культуры генкомпаний – технические специалисты стали думать не только об обеспечении надежности и гарантированности, но и про экономику станций. Грамотно разработанная система КПЭ позволила существенно повысить дисциплину сотрудников в части соблюдения режимов и поиска оптимальных решений по загрузке оборудования, даже с учетом ограничений, накладываемых Системным оператором. Мы довольны работой Strategy&, так как достигли конкретных результатов по поставленным целям».



расходов. Согласно анализу Strategy&, снижение расходов на топливо на 1 % увеличивает EBITDA на 5–7 %. Этого можно достичь путем модернизации производственного процесса и внедрения новых технологий.

В настоящее время большинство энергетических компаний используют турбины класса E и F. Согласно прогнозам экспертов, к 2020 году турбины класса G и H могут занять до 30 % мирового рынка. Лучшие модели этих классов демонстрируют коэффициент полезного действия в 60,9 % при мощности 530 МВт, а КПД менее продуктивных моделей класса E и F – 59,3 % при мощности 495 МВт (см. график 1).

Недавно Strategy& выполнила проект для энергетической компании с несколькими парогазовыми энергоблоками общей мощностью более 10 ГВт. Расходы на топливо составляли 75 % от общих производственных затрат. Объем пережигаемого топлива был очень большим, что послужило сигналом к принятию необходимых мер по оптимизации и модернизации процессов.

Для этой энергетической компании Strategy& разработала двухэтапную программу, включающую следующее:

1. Недорогая оптимизация режимов эксплуатации оборудования, например:

- эксплуатация в течение нормативного режима (планового времени);
- постоянный контроль показателей нормативного режима;
- устранение присосов;

- распределение рабочей нагрузки;

2. Модернизация технологий с целью снижения расходов на топливо:

- установка системы шариковой очистки;
- внедрение современной системы управления и контроля;
- модернизация части турбины, находящейся внутри потока;
- замена поверхности котла на новую, имеющую повышенное тепловое сопротивление.

Реализация программы сокращения затрат на топливо приводит к их снижению на 1 % в течение последующих трех лет и потребует суммы начальных инвестиций в модернизацию технологий, равной 30 % прогнозируемой экономии.

ШАГ 2: «СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ НА ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ, АДМИНИСТРАТИВНЫХ И ПРОЧИХ ЗАТРАТ»

Другой путь снижения расходов – сокращение затрат на техническое обслуживание посредством оптимизации энергоблоков/электростанций, повышение коэффициента использования персонала и производительности. Это уменьшает рабочее время персонала на 5–25 % (1–5 % EBITDA).

Для одного из наших клиентов мы разработали подробную программу снижения затрат на техническое обслуживание, основанную на использовании персонала и реструктуризации порядка планирования. У энергетической компании было несколько электростанций, нахо-

дящихся в разных регионах. Задача состояла в том, чтобы определить оптимальную загрузку персонала службы технического обслуживания. Наш подход к рабочей нагрузке персонала технического обслуживания основывается на точном планировании потребностей в ремонте оборудования и состоит из шести шагов:

- определение среднесрочного плана технического обслуживания оборудования;
- разработка оптимального графика проведения ТО;
- сравнение цены различных видов ресурсов;
- исключение выполнения объема непродуктивных работ собственными сотрудниками электростанции и дифференциация работ в соответствии с типами договоров с подрядчиками;
- классификация технического обслуживания по текущему и непостоянному объему рабочей нагрузки;
- определение оптимального распределения рабочей нагрузки между сотрудниками станций и мобильными рабочими группами.

Оптимизация использования рабочей силы в техническом обслуживании позволила сэкономить 15–20 % от общих издержек за пять лет (см. график 2).

Еще один из способов снижения расходов на техническое обслуживание – планирование графика ремонта в соответствии с видами технического обслуживания (см. таблицу).

У нашего клиента – энергетической компании перед оптимизацией рабочая нагрузка была распределена следующим образом: 55 % – реактивная, 31 % – профилактическая, 14 % – по техническому состоянию. Согласно передовой мировой практике, техническое обслуживание разделяется следующим образом: 10 % – на реактивное ТО, 35 % – на профилактическое ТО и 55 % – на ТО по техническому состоянию. Такая реорганизация рабочей нагрузки увеличивает объем технического обслуживания по техническому состоянию, что позволяет снизить простой оборудования на 45 %, а риск аварии – на 75 %.

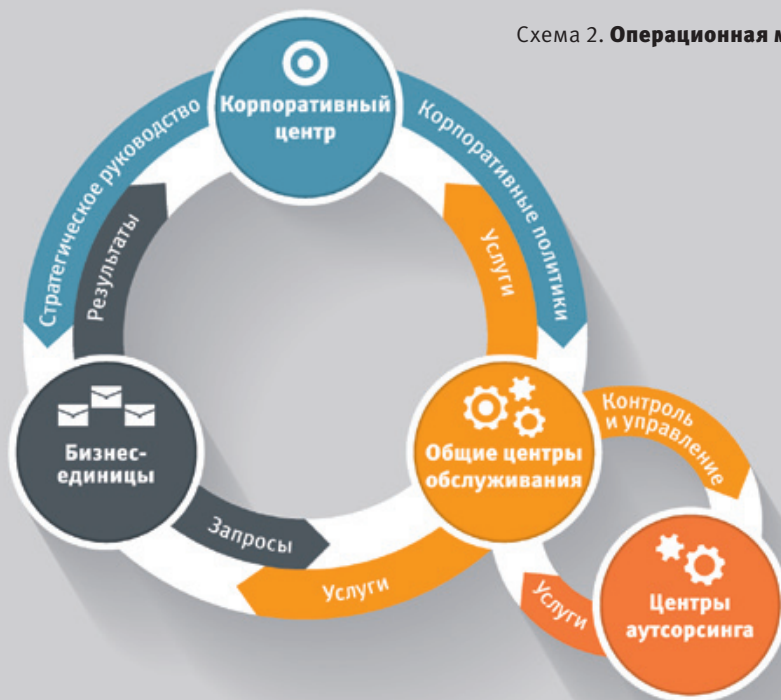
ШАГ 3: «ИЗМЕНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ ХОЛДИНГОВОГО ЦЕНТРА, ЭЛЕКТРОГЕНЕРИРУЮЩИХ БИЗНЕС-ЕДИНИЦ, ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ/СОВМЕСТНО ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ФУНКЦИЙ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

Последний этап программы Fit for Growth – оптимизация организационной структуры (см. схему 2). Отсутствие подходящей операционной модели негативно влияет на эффективность операционной деятельности по причине:

- дублирования функций;
- низкой скорости принятия решений;
- плохой управляемости процессами.

Исходя из знаний о передовых практиках, мы предложили нашему клиенту внедрить региональные контролирующие центры и делегировать некоторые операционные функции на этот бизнес-уровень. Такой

Схема 2. Операционная модель



Источник: Strategy&

Схема 3. Обновленная операционная модель



Источник: Strategy&

подход помог получить следующие преимущества:

- лучшее управление операционными ключевыми показателями эффективности (КПЭ);
- оперативный контроль бюджетных показателей;
- ускоренное принятие текущих решений и утверждение дальнейших проектов через снижение требований к согласованию и усиление взаимодействия (см. схему 3).

Недостаток инвестиционных ресурсов вынуждает российские компании к их наиболее эффективному использованию. Следует инвестировать исключительно в высокоэффективные проекты, которые дают явное увеличение мощности и повышение доходности. Программа Fit for Growth может помочь компаниям снизить чрезмерные расходы. Такой подход приведет к оптимизации производственных показателей и улучшению финансового положения компаний без дополнительных инвестиций.

Екатерина Козинченко,
партнер Strategy&
Мария Кулагина,
директор Strategy&



Курс на эффективность



Современные условия диктуют нефтегазовым компаниям необходимость фокусировать внимание на мероприятиях по повышению эффективности. Такие мероприятия предполагают не только сокращение затрат, но и реализацию непрофильных активов, повышение эффективности использования активов, импортозамещение, сокращение инвестиционных расходов и т.п. При этом важно учитывать, что, например, уменьшение объемов инвестиций в уже запланированные проекты может негативно сказаться на росте бизнеса компании в кратко- и среднесрочной перспективе.

Команда отраслевых экспертов Strategy& и PwC в России целенаправленно помогает нефтегазовым компаниям определять ключевые области для оптимизации, уделяя особое внимание эффекту от реализации подобных инициатив и их влиянию на стратегию компании. В первую очередь необходимо выделить те статьи затрат, сокращение которых будет безболезненным для развития бизнеса. Кроме того, наши специалисты помогут адаптировать существующую или разработать новую организационную структуру компании, соответствующую вызовам на современном рынке.

www.strategyand.pwc.com

БЕЗОПАСНОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА

На вопросы журнала отвечает президент совета саморегулируемой организации «Ассоциация строителей газового и нефтяного комплексов» (СРО АСГуНК), председатель совета саморегулируемой организации «Некоммерческое партнерство содействия в реализации инновационных программ в области противокоррозионной защиты» (СОПКОР) Богдан Будзуляк

— **Б**огдан Владимирович, начнем, как говорится, с начала: как была создана СРО АСГуНК и для чего создавался СОПКОР?

— Начну с СОПКОРа, так как это некоммерческое партнерство старше. Оно было создано в 2008 году. Но статус саморегулируемой организации был получен только в августе 2010-го. К концу прошлого года в его состав вошли 56 организаций. На сегодняшний день СОПКОР занимается саморегулированием предпринимательской деятельности его членов по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в области защиты от коррозии и старения материалов, изделий и конструкций, а также их технического контроля и диагностирования.

Наше некоммерческое партнерство, кроме прочего, является членом Европейской федерации коррозионистов (EFC) и членом Международного делового конгресса (IBC). Также мы стали учредителем (и членом) Национального союза саморегулируемых организаций в области промышленной безопасности. Помимо этого, СОПКОР сформулировал точные критерии оценки деятельности специалистов по электрохимической защите и по системам защитных покрытий. Нами разработаны соответствующие профессиональные стандарты («Специалист по электрохимической защите линейных сооружений и объектов», «Специалист по системам защитных покрытий поверхности зданий и сооружений опасных производственных



» В конце 2009 года в реестре АСГинК числилось чуть более 250 компаний, сейчас –
более 460



объектов). Оба стандарта утверждены в Минтруда РФ.

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ

– А если перейти к СРО АСГинК?

– Сразу подчеркну, что обе организации – и СРО АСГинК, и СОПКОР – находятся в тесном взаимодействии. У истоков АСГинК стоят ведущие подрядчики страны, осуществляющие строительство и реконструкцию на объектах топливно-энергетического комплекса России – ООО «Стройгазмонтаж», ОАО «Стройтрансгаз», ООО «Стройгазконсалтинг», ОАО «Сварочно-монтажный трест», ООО «Газстройсертификация», ОАО «Спецгазремстрой». Компании приняли решение о создании и регистрации некоммерческого партнерства «Объединение строителей газового и нефтяного комплексов», чтобы появилась ключевая отраслевая саморегулируемая организация. Партнерство возникло в сентябре 2009 года. Создание АСГинК было продиктовано прежде всего необходимостью решения существовавших на тот период проблем строительного рынка.

– Каких?

– Их было множество. Введение в Градостроительный кодекс норм саморегулирования. С передачей функций государства саморегулируемым организациям значительно снизились административные барьеры, члены ассоциации самостоятельно утверждают требования и стандарты своей деятельности. В то же время повышался и уровень их ответственности перед заказчиками.

Получение статуса саморегулируемой организации в Ростехнадзоре, пожалуй, было самым сложным вопросом на тот период. Зато профессиональное сообщество нефтегазовой отрасли высоко оценило инициативу создания ассоциации. Наши круп-

нейшие заказчики – ОАО «Газпром», ОАО «НОВАТЭК», ОАО «Газпром нефть» и другие нефтегазовые компании.

– А в чем заключались проблемы с получением статуса СРО?

– Видите ли, законом определялись достаточно жесткие требования для получения этого статуса. В 2009 году Ростехнадзор редко принимал положительные решения в отношении некоммерческих организаций о присвоении им статуса саморегулируемой организации. В основном были отказы, по самым разным причинам. Но мы не могли себе позволить получить отказ Ростехнадзора, так как это подорвало бы доверие со стороны принятых в ассоциацию организаций и ОАО «Газпром», руководство которого поддержало нас в намерении создать СРО и оказывало нам всестороннее содействие.

При формировании органов управления и специализированных органов (совет ассоциации, контрольная и дисциплинарная комиссии) мы изначально заложили основные принципы саморегулирования – независимость и беспристрастность лиц, входящих в состав этих органов, а также достаточно жесткие критерии и требования к таким лицам: профессионализм, опыт в строительстве, авторитет в профессиональной среде, активность и инициативность. Именно это сыграло решающую роль в том, чтобы профессиональное сообщество доверилось ассоциации, а ассоциация, в свою очередь, решила основную проблему для получения статуса саморегулируемой организации.

– Как развивалась за это время ассоциация?

– В конце 2009 года в реестре АСГинК числилось чуть более 250 компаний, сейчас – более 460. Из них 52,3 % имеют допуски к работам по орга-

низации строительства (генподряд), 46 % – на работы по обустройству объектов нефтяной и газовой промышленности, функции заказчика-застройщика выполняют свыше четверти членов, а 80 % имеют допуск на особо опасные объекты, в том числе на выполнение работ на объектах использования атомной энергии.

За время существования мы организовали работу по внедрению системы менеджмента качества (СМК), и на сегодняшний день она уже имеется у более 400 членов ассоциации. Нами признаны системы добровольной сертификации: ГОСТ Р, ГАЗПРОМСЕРТ, ТРАНССЕРТ и международная система ISO.

Основные цели ассоциации мы определяем как предупреждение причинения вреда и повышение качества строительства возводимых объектов. Задача повышения качества работ на объектах нефтегазовой отрасли остается неизменной все эти годы.

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ОТБОР

– А что конкретно СРО делает для решения поставленных задач?

– Проводится целый комплекс мероприятий: от адаптации законодательной базы к современным реалиям и подготовки кадров до внедрения систем менеджмента качества. Мы занимаемся повышением квалификации (с последующей аттестацией) и профессиональной переподготовкой инженерно-технических работников и управленческого звена компаний – членов ассоциации. В этом нам помогает Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Российский университет нефти и газа имени И. М. Губкина, Институт повышения квалификации ОАО «Газпром». Только недавно мы подписали соглашение о сотрудничестве с Ухтинским государственным

» Снизилось количество контрафактной продукции. Деятельность подрядчиков приводится к единым стандартам. Мы системно продолжаем отстаивать интересы профессионального строительного сообщества

техническим университетом. Разработанный нами совместно с ООО «Газпром газнадзор» Регламент по контролю качества строительства генподрядными организациями на объектах ОАО «Газпром» направлен на усиление требований к качеству строительства и повышение ответственности. В нем впервые были описаны все процессы организации строительного контроля генподрядчика в интегрированной форме. Определены сроки выполнения, ответственные, исполнители по всем видам строительного контроля, включая работу с предписаниями. Определены более 120 критериев оценки деятельности компаний, предусмотрено проведение подрядчиками периодической самооценки, результаты которой учитываются при итоговой оценке работ заказчиком.

При подготовке к проведению тендерных торгов (в тесном контакте с Департаментом по управлению корпоративными затратами ОАО «Газпром») проводится предквалификация по оценке строительных организаций на право стать их участником.

– Какую роль играют компании в снижении фальсифицированных материалов и оборудования на объектах строительства?

– С 2013 года ассоциация занимается решением проблемы распространения контрафактной продукции, применение которой зачастую приводит к серьезным авариям на объектах. По экспертным оценкам, доля фальсифицированной промышленной продукции в России – 15% от объема внутреннего производства. Проблема эта интернациональная: например, существует международная система противодействия контрафактной продукции First Point Assessment (FPAL), где собраны данные о поставщиках нефтегазовой отрасли Великобритании и Нидерландов. Этим инструментом активно пользуются компании-заказчики при выборе поставщиков и подрядчиков, поскольку это позволяет избежать проведения дорогостоящей предварительной квалификации. У нас в стране тоже пытаются внедрить эффективные

способы борьбы с контрафактной продукцией и недобросовестными поставщиками, изучается мировой опыт, решается вопрос о создании открытых баз производителей и поставщиков.

Сейчас работаем над проектами изменений, которые требуется внести в ряд нормативных актов. Система «АнтиКонтрафакт» противодействует распространению фальсифицированной продукции. Она разрабатывалась НП «СОПКОР» совместно с ЗАО «Газпром СтройТЭК Салават» и согласовывалась «Газпромом» в качестве пилотного проекта. В ходе ее проработки были проведены консультации с Союзом нефтегазового оборудования и Ассоциацией арматуростроителей. По их мнению, система «АнтиКонтрафакт» сможет полноценно и стабильно работать только в случае, если основные нефтегазовые компании окажут ей поддержку и станут ее участниками. В данный момент идет процесс согласования и адаптации.

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ

– Вы как-то следите за работой членов ассоциации?

– Разумеется. Мы выстроили систему контроля деятельности своих членов. Есть определенная специфика строительства объектов повышенной опасности (в том числе объектов ОАО «Газпром»), в соответствии с которой разработаны требования к организациям и проведению ими строительных работ. Мы осуществляем выездные проверки, что позволяет выявить слабые места в строительной деятельности предприятий и мотивирует их к повышению качества работы. Кроме выездных, проводятся и документарные проверки. В 2014 году 157 проверок были выездными, 215 – документарными и девять – внеплановыми, количество которых гораздо меньше, так как они проводятся в случае поступления жалоб третьих лиц и аварий на местах производства строительных работ. К счастью, это случается крайне редко.

На 2015 год запланировано 154 выездных и 220 документарных проверок. План подобных меро-

приятный утверждается нашей контрольной комиссией ежеквартально.

– А если организации игнорируют ваши рекомендации или выявляются злостные нарушения?

– Исключаем. К примеру, за 2014 год и по настоящее время из членов ассоциации исключены 15 компаний. Притом мы тщательно следим за тем, чтобы такие компании, но уже под другим именем, не попали в АСГННК снова. Прецеденты случаются, но мы постоянно контролируем этот вопрос. В СОПКОРе, кстати, с 2010 года проведено 56 проверок, в результате которых по рекомендации дисциплинарного комитета исключены шесть организаций.

– А как в целом за прошедшие годы изменился рынок строительных услуг для нефтегазового комплекса?

– Самое главное, что за последние восемь-десять лет строительный рынок структурировался. Появились такие крупные инжиниринговые компании, как ООО «Стройгазмонтаж», ОАО «Стройтрансгаз», ООО «Строй-

газконсалтинг». Эти компании объединяют по несколько десятков тысяч специалистов. Вместе с тем мы наблюдаем увеличение числа узкоспециализированных строительных компаний, занимающихся либо только подводно-технической, либо пусконаладочной деятельностью, либо монтажом оборудования, либо антикоррозийной защитой и изоляцией и т. п. Полагаю, в ближайшее время эта тенденция сохранится. Роль нашей СРО в этом процессе считаю стратегической.

– Что получила нефтегазовая отрасль от создания АСГННК и СОПКОРа?

– Повышение надежности строительства, большую прозрачность и контроль на всех стадиях. Снизилось количество контрафактной продукции. Деятельность подрядчиков приводится к единым стандартам. Мы системно продолжаем отстаивать интересы профессионального строительного сообщества. С целью повышения престижа строительных

профессий инженерно-технических работников в сфере строительства газового и нефтяного комплексов, улучшения качества выполняемых работ и обеспечения безопасности благотворительным Фондом имени Андрея Андреева ОАО «Краснодаргазстрой» был учрежден Всероссийский конкурс «Лучший молодой специалист нефтегазовой отрасли». СРО АСГННК выступила соорганизатором конкурса с момента его создания. В 2015 году прошел второй по счету конкурс по шести номинациям, в котором приняли участие 59 молодых специалистов, представлявших интересы 25 организаций из разных регионов России. Мы будем продолжать работу в этом направлении как соорганизаторы. Однако не все проблемы еще решены. Необходима стабилизация процессов строительной деятельности. Мы, в свою очередь, вместе с членами Ассоциации создаем необходимые для этого условия.

Беседу вел Александр Фролов

ФОТО СРО АСГННК



ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

полуприцепы грузоподъемностью от 2 до 2000 тонн

«УРАЛАВТОПРИЦЕП» — ЭКСПЕРТ ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ В РЕШЕНИИ ТРАНСПОРТНЫХ ЗАДАЧ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ



8-осный раздвижной полуприцеп-тяжеловоз с гидробалансирными гусак и подвеской, а также принудительной системой рулевого управления всех колес, грузоподъемностью 100 т, грузовая площадка от 16 до 30 м, высота платформы 0,9 м.

РЕКЛАМА

454038 г. Челябинск, ул. Хлебозаводская, 5
www.cmzap.ru • sales@cmzap.ru

8-800-200-02-74*

* звонок по России бесплатный



Фестиваль энергетиков



На вопросы журнала отвечает заведующий сектором организации и проведения корпоративных мероприятий ОАО «Газпром», член Оргкомитета корпоративного фестиваля «Факел» Анатолий Капчеля

Сочинский тур

– Анатолий Антонович, что для вас «Факел»?

– Большая газпромовская фестивальная семья! Это действительно очень удачный проект «Газпрома». Он состоялся. И люди, работающие в компании и имеющие к нему отношение, испытывают гордость. Участники соревнуются только на сцене. А вообще всё время между собой дружат.

– Заключительный тур VI-го «Факела» проходил в Красной Поляне. Что о сочинском горном кластере можно сказать в этой связи?

– Участники, присутствовавшие на фестивале раньше, не могли не отметить комфортабельные условия. Останавливались мы в Красной Поляне в прекрасных отелях. В гостиницах предоставили номера с большой скидкой, что было приемлемо для наших коллективов. Условия были шикарные. В период проведения фестиваля стояла прекрасная солнечная погода, что, конечно, сделало праздник еще приятнее. В Красной Поляне у нас было две площадки – одна для конкурсных

выступлений (в конгресс-центре одного из отелей), а для открытия и закрытия рядом на площади построили шатер на полторы тысячи мест. Была экскурсионная программа для участников. Всех возили в Олимпийский парк...

– Сколько было участников? Их число выросло за минувшие годы?

– В этот раз участвовало 38 предприятий. Общее количество прошедших в финал конкурсантов – примерно 1,5 тыс. человек. А начинали мы в 2004 году с 16 предприятий.

Самостоятельность высокого класса

– Мастерство артистов, коллективов растет?

– Жюри отметило, что качество номеров серьезно выросло. Предприятия проводят на местах огромную работу. Приглашают репетиторов, педагогов, которые профессионально ставят номера. Сегодня на «Факеле» у артистов очень красивые и дорогие костюмы.

– Кто-то сказал, что некоторые газпромовские коллективы и исполни-

» В VI-м «Факеле» участвовало 38 предприятий. Общее количество прошедших в финал конкурсантов – примерно 1,5 тыс. человек. А начинали мы в 2004 году с 16 предприятий

тели вполне могли бы давать коммерческие концерты...

– Это громко сказано, мы не стремимся попасть в шоу-бизнес. Уровень приличный, но мы же реалисты. Это фестиваль художественной самодеятельности. Хотя для самодеятельности уровень приличный. Видевшие в 2013 году концерт в Кремле, посвященный 20-летию «Газпрома», где лауреаты «Факела» выступали на одной сцене с профессионалами, признавали высокий уровень наших артистов.

Кстати, мы стараемся поощрять именно детские коллективы и их руководителей. Если ребенок с раннего возраста занимается художественной самодеятельностью, из него будет толк в будущем. Наш фестиваль уже вырастил, возможно, будущих больших артистов. Речь идет о вокалистах из Казани – Игнате Изотове и Зилие Вафиной. Об Изотове уже знают в Московской государственной

консерватории им. П. И. Чайковского. У него потрясающий голос (сейчас увлекается репертуаром Муслима Магомаева), начинал у нас на «Факеле» в восьмилетнем возрасте. Парню идет 17-й год, осенью его ждут в консерватории на консультацию. С Зилией Вафиной, которая немного младше, похожая история.

В МЕЖДУНАРОДНОМ МАСШТАБЕ

– В «Факеле» впервые участвовали китайцы...

– Уже лет восемь у нас существует совместный фестиваль искусств творческих коллективов «Газпрома» и Китайской национальной нефтегазовой корпорации (КННК). Они к нам приезжали, мы – к ним. Когда мы были у них в гостях в сентябре прошлого года, предложили, чтобы они к нам на заключительный тур «Факела» в мае прибыли в качестве участников. Китайцы согла-



Игнат Изотов

«Юнайтед бит», Гран-при фестиваля «Факел»

» У «электриков», «нефтяников» и «угольщиков» есть свои очень хорошие самодеятельные коллективы и исполнители. Мы могли бы проводить общий фестиваль, предположим, раз в четыре года. «Газпром», возможно, выйдет с таким предложением



сились. Нам было интересно, как всё в итоге получится, поскольку наше жюри оценивает все коллективы, всех исполнителей не по тому, откуда они, а по тому, как они выступают на конкурсе. Выступили представители КННК достойно. Во взрослой – от 17 лет – возрастной категории заняли два первых места. Вэй Вэй – в номинации «Хореография народная (соло)», Ли Цзин – в номинации «Вокал академический». Традиционно у китайцев сильные голоса. Немного сложно было из-за того, что они поют на другом языке.

– Представители Словении и Киргизии также каким-то образом в «Факеле» приняли участие?

– В «Вечере дружбы» выступали только зарубежные артисты из Словении, Киргизии, Китая (также они принимали участие в гала-концерте). Показывали неконкурсные – произвольные – номера. Это было интересно. Кстати, Армения и Киргизия на следующий «Факел» придут, возможно, как участники.

– У «Газпрома» и помимо Китая хватает партнеров за рубежом – в Сербии, Германии, Италии. Может «Факел» в будущем стать международным в полном смысле этого слова?

– К этому всё идет. Но надо действовать аккуратно. Не за счет газовиков, живущих, скажем, на Крайнем Севере. Ведь создавался фестиваль-конкурс в первую очередь именно

для того, чтобы талантливые самодеятельные коллективы из разных уголков России могли показать свои номера кому-то еще. Больше иностранцев – да, это хорошо. Но не за счет россиян.

Добавлю, что если у каких-то мероприятий «Газпрома», в том числе международных, есть культурная часть, то она реализуется силами лауреатов «Факела». Недавно мы вернулись из Германии, где уже в третий раз выступали в рамках проекта «Футбол для дружбы».

– Сфера деятельности «большой газпромовской фестивальной семьи» гораздо шире, чем может показаться на первый взгляд!

– Замечу, что в день профессионального праздника газовиков – 3 сентября – концертная программа в центральном офисе будет полностью состоять из номеров лауреатов VI-го «Факела». Вообще говоря, есть идея параллельно с нашим фестивалем-конкурсом организовать что-то подобное в масштабе всей российской энергетики под эгидой Минэнерго. У «электриков», «нефтяников» и «угольщиков» есть свои очень хорошие самодеятельные коллективы и исполнители. Мы могли бы проводить общий фестиваль, предположим, раз в четыре года. «Газпром», возможно, выйдет с таким предложением, потому что мы знаем, как это делается.

Беседу вел Владислав Корнейчук



ФОТО GAZPROM.RU, VECTORSTOCK



MammuttiHirsi

Knight
Frank
Брокер проекта



Шале. Архитектура и дизайн. ЖК «Аллегро-Парк»

Жить в шале – это жить в атмосфере тепла, комфорта, стабильности, покоя и преемственности поколений.

Стиль «шале» зародился на юго-востоке Франции, на границе с Италией и Швейцарией. В переводе с французского «chalet» – шаль, тепло и швейцарский домик в горах. Такие дома строились по принципу «каменный низ, деревянный верх», который до сих пор остается главным и неизменным.

Одним из наиболее ярких и соответствующих характерным чертам стиля из недавно вышедших на рынок в Санкт-Петербурге является жилой комплекс «Аллегро-Парк» в Приморском районе в поселке Лисий Нос, в котором всего 33 дома площадью от 187 до 305 кв. м.

Просторные помещения высотой 3 метра, панорамные окна, террасы, возможность отдыха на крыше, скошенный потолок с деревянными балками и окном над спальней 3-го этажа, наличие гардеробных и ванных комнат на каждом этаже, полноразмерная лестница – все это в совокупности с крытым парковочным местом на собственном земельном участке позволяет утверждать, что дома ЖК «Аллегро-Парк» соответствуют правилам и требованиям стиля и подходят тем, кто ценит романтичность, спокойствие, комфорт и уют, а сам гостеприимен по натуре.

Собранные в блоки дома дают возможность как общения с соседями, так и совместного несения затрат на содержание и охрану комплекса в

целом. При этом архитекторы и конструкторы домов сделали все возможное, чтобы отделить дома друг от друга: отдельные фундаменты, стены и перекрытия, индивидуальные подключения домов к городским сетям, живые изгороди и смещение домов относительно друг друга создают атмосферу независимости и уединения, соответствующую понятию «шале».

Для покупателей доступны к заказу множество опций, среди которых: установка лифта, каминов на каждом этаже, центральный пылесос, кондиционирование, а также полная отделка по авторскому дизайн-проекту.

Варианты дизайн-проекта и помощь дизайнера предлагается всем покупателям домов – надо только выбрать и оплатить тот или иной вариант, а работы возьмут на себя строители.

Главное преимущество ЖК «Аллегро-Парк» – это удобное расположение в черте Санкт-Петербурга, позволяющее гармонично сочетать безмятежность загородной жизни со всеми прелестями развитой городской инфраструктуры. В пешей доступности от комплекса расположены железнодорожная станция, школа, детский сад, стадион, пляж, парки, центр Лисьего Носа.

Приморское шоссе, кольцевая дорога, Выборгско-Приморская железнодорожная ветка обеспечивают уникальную транспортную доступность. До центра Санкт-Петербурга

можно добраться на автомобиле за 20 минут. Удобно добираться до Сестрорецкого курорта, ресторанов, спа-комплексов и бассейнов, расположенных на побережье Финского залива, песчаных пляжей Репино и Солнечного, а также горнолыжных и туристических комплексов Курортного района и области. За несколько минут жители жилого комплекса «Аллегро-Парк» могут доехать до крупных торговых центров и супермаркетов: «Лэнд», «Меркурий», «Гарден Сити», «Атлантик Сити», расположенных в Лахте и по ул. Савушкина. В пяти километрах возводится башня Лахта-центра, со станцией метро Лахта!

Простор Финского залива, хвойные леса и песчаные дюны – настоящее природное богатство. Летом морской ветер укрощает жар, исходящий от прогретого солнцем песка, а сосновый лес дарит прохладу и целебный аромат хвои. Зимой на Финском заливе причудливыми скалами громоздятся ледяные торосы, а там, где летом был пляж, пролегают дорожки для лыжных прогулок. Элитные таунхаусы жилого комплекса «Аллегро-Парк» очень гармонично вписываются в эту умиротворенную атмосферу. В любое время года природа побережья Финского залива радует своей красотой. Закажите просмотр объекта, чтобы убедиться, что за 20 мин. вы сможете доехать на автомобиле от оживленного центра Санкт-Петербурга до тишины хвойного леса и свежего морского воздуха в ЖК «Аллегро-Парк».

Продажи осуществляются путем вступления в ЖСК «Аллегро-Парк» и уплаты паевых взносов, а также заключается договор на приобретение земельного участка в собственность.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
Аллегро-Парк

+7 (921) 906-64-04
www.allegro-park.ru

Застройщик: ЗАО «Стройкомплекс XXI». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.allegro-park.ru. Реклама





На вопросы журнала отвечает главный редактор информационно-аналитического центра «Кассад» и информационного проекта «Голос Севастополя» Борис Рожин

На Западном фронте без перемен

— Борис Александрович, ваш информационно-аналитический центр возник в ходе Крымской весны. Расскажите, как это происходило. — До событий Крымской весны я вел блог: в основном писал аналитические статьи по общественно-политической тематике. Блог был популярным, входил в первую сотню. Во время известных событий, 23 февраля 2014 года, я пришел на митинг в Севастополе, с которого Крымская весна и началась. Нас на площади Нахимова собралось около 25 тыс. человек. Тогда главой города провозгласили Алексея Чалого и было объявлено о создании городской самообороны — от новых властей в Киеве мы не ждали ничего хорошего. Как показывают события на юго-востоке Украины, наши ожи-

дания были полностью справедливы. Да и когда по телевидению тебе обещают прислать «поезд дружбы» — это не обнадеживает. Кстати, человек, который говорил про поезд, был одним из создателей полка «Азов», который даже на Западе называют нацистским, а теперь этот человек заседает в качестве депутата в Верховной раде (первый заместитель председателя комитета по вопросам законодательного обеспечения правоохранительной деятельности).

Государственный переворот в Киеве открыл перед всеми севастопольцами возможность вернуть город в состав России. Необходимо было действовать, чтобы начавшийся процесс развивался. Я записался в ополчение. Аудитория моего блога была довольно широкой (его читали люди со всех уголков бывшего

» Пришлось организовать сбор средств на нужды ополченцев. В первый же день люди прислали порядка 1 млн рублей



» Когда в начале июня произошло столкновение в Марьино, количество просмотров у нас подскочило до 5 млн в сутки

Союза), посыпались вопросы: что у вас происходит, чем можем помочь, нужны ли деньги и куда можно их прислать. Пришлось организовать сбор средств на нужды ополченцев. В первый же день люди прислали порядка 1 млн рублей. Так как в первые дни Крымской весны мало кто понимал, что происходит, а четкой управленческой структуры не было, пришлось побегать, чтобы эти деньги отдать компетентным людям. Наконец ситуация прояснилась, мы состыковались с местными органами власти и начали централизованно закупать вещи для блокпостов: форму, медикаменты и т.п. Всего в первые дни было прислано около 5,5 млн рублей.

А для того чтобы обеспечить Крымскую весну рупором, мы с товарищами в марте 2014 года открыли сайт «Голос Севастополя». В обычные дни его посещают около 60 тыс. человек в сутки, а в месяц – около 550 тыс. человек. Сначала была группа волонтеров. Работали совсем без денег, потом объявили отдельный сбор средств в поддержку наших информационных проектов. Несколько месяцев это позволяло полноценно функционировать. Фактически наш интернет-портал создан на основе краудфандинга.

Из зоны конфликта

– Как изменилась ваша деятельность после начала гражданской войны в Донбассе?

– Мы расширили круг освещаемой информации: теперь говорим не только о событиях в Севастополе и Крыму, но и на Украине, и в Новороссии. Более года даем круглосуточные военные сводки о боях в Донбассе, которые очень читаемы. Собираем информацию из открытых источников, от своих информаторов на местах, от военных. Это позволяет создать подробную картину происходящего.

У нас сидит человек, которому постоянно присылают информацию из Донбасса – в том числе и на опубликованные номера телефонов звонят. Притом иногда звонят даже украинские военные. Даже из тюрем звонили – спрашивали, не будет ли амнистии, не заберут ли уголовников воевать за ДНР. Сейчас мы полностью наладили и систематизировали информацию из зоны конфликта, которую стараемся давать в концентрированной форме для нашей аудитории.

– Рассказываете всё, что вам сообщают?

– Нет, конечно. Какие-то моменты приходится умалчивать – они относятся к военной тайне. Но тем не менее в России и за рубежом люди могут составить подробное представление о боевых действиях.

– Это ведь небанальная задача. Нельзя просто прийти и сказать: мол, я популярный блогер, пишите мне. Люди сами присылали сведения?

– Блог у меня был, конечно, популярным, но благодаря тому, что я случайно оказался в эпицентре событий, его посещаемость выросла в разы. Постепенно сложился пул источников: военные, журналисты, читатели из Донбасса и т.д. Они начали писать на почту: указывали расположение блокпостов, сообщали о передвижениях войсковых колонн, бензозаправщиков и тому подобное. Накапливалась информация практически разведывательного характера. А когда мы начали возить гуманитарную помощь, добавились контакты многих командиров ополчения.

– А что публикуете кроме лент боевых действий?

– Наш ресурс носит информационно-пропагандистский характер, мы открыто заявляем, что выступаем против текущего киевского режима, выступаем за Россию и независимость ДНР и ЛНР, у нас работают в основном бывшие граждане Украины. Публикуем новости с Украины и из Новороссии, аналитические материалы, выкладываем документы украинской стороны, которые были захвачены в ходе боевых действий. Например, из-под Дебальцева. Снимаем свое видео из зоны боевых действий.

– Нет ощущения, что аудитория устала от украинской темы и от темы войны в Донбассе?

– У нас посещаемость зависит от обстановки в Донбассе: как только происходит обострение конфликта – она растет в разы. То есть люди до сих пор остро переживают по поводу происходящего. Из последнего: когда произошло столкновение в Марьино (в начале июня), количество просмотров подскочило до 5 млн в сутки (300–400 тыс. уникальных посетителей – более чем в пять раз от средних значений).

– Серьезное интернет-СМИ.

– Мы, кстати, зарегистрированы в РФ как СМИ.

Гуманитарная помощь

– А что за гуманитарная помощь?

– Различные грузы – продукты питания, медикаменты и тому подобное. Мы регулярно отчитываемся о проделанной работе. Недавно получили благодарственное письмо от Первого военного госпиталя Донецкой народной республики. Несмотря на то что госпиталь имеет статус «военный», не все его пациенты состоят в вооруженных силах ДНР. Туда также привозят и мирных жителей, пострадавших в ходе обстрелов. Врачи специализируются на огнестрельных и осколочных ранениях,

✓ Дебальцево после отхода украинских военных

они спасли не одну тысячу жизней. А ситуация вокруг госпиталя сложилась неоднозначная: министерство обороны республики не может взять на баланс объект здравоохранения, а министерство здравоохранения продолжает считать данный объект сугубо военным. Поэтому страдает централизованное снабжение. Нам сообщили о бедственном положении этого учреждения, первые грузы мы совместно с организацией «Русская община» отправили в июле 2014 года. Это были медикаменты, перевязочные материалы, хирургические инструменты и продукты питания. «Русская община», кстати, одной из первых привезла гуманитарные грузы на освобожденные земли в районе Дебальцева.

– А как осуществляется доставка?

– Складируем в Ростове-на-Дону и оттуда везем. Еще в мае прошлого года можно было проехать через украинскую границу в районе Перекопа (Крым) за небольшую мзду в 87 гривен (10 долларов на тот момент). У нас тогда

даже журналист в Киев поехал – посмотреть, что происходит

на местах. На Украине была анархия и развал системы госуправления. Потом это всё ужесточилось. Сейчас на границе с Крымом стоят военные и правосеки. К тому моменту, как мы не смогли возить грузы через Перекоп, сторонники единой и неделимой Украины потеряли контроль над границей со стороны Луганской области, и у нас появилась возможность работать через Ростов-на-Дону.

Мы не одни такие на самом деле, гуманитарные грузы возили и возят десятки организаций. Правда, сейчас их стало чуть меньше. Хотят помочь очень многие граждане России. Есть и централизованная помощь государства – так называемые гуманитарные конвои, есть помощь партий (КПРФ, ЛДПР, «Справедливая Россия»). Негласно ополченцев и население непризнанных республик поддерживал также крупный российский бизнес. Это со времен Крымской весны началось. Я встречался с одним крупным бизнесменом (не буду называть), который перевел довольно большую сумму в помощь Севастополю. В целом бизнесмены перечисляют существенные деньги, некоторые – по несколько миллионов. При этом они себя не афишируют, так как есть опасность попасть под санкции, личная позиция выражается анонимно. Для таких людей главное, чтобы деньги пошли на правое дело, то есть, по сути, для них это выражение социальной ответственности. За это хочется сказать им спасибо. Особенно на первых порах



эти деньги были очень значимыми, без такой поддержки восстание могло и захлебнуться.

КРОВЬ, РАЗДЕЛИВШАЯ ЛЮДЕЙ

– Как вы оцениваете настроения людей в Донбассе и на Украине?

– Настроения людей определяются тем, что одни привыкли жить без Украины, а другие – без Донбасса. Они могут только воевать, но не договариваться. Точка невозврата пройдена весной-летом прошлого года. И дело не только в военных событиях. Кровь, пролитая во время событий 2 мая в Одессе и 9 мая в Мариуполе, не даст воссоединиться Украине. Если до Одессы кто-то питал иллюзии, что с киевским режимом можно договориться, то после того, как были заживо сожжены люди, стало ясно, что противника нужно встречать только с оружием в руках. Иначе с тобой поступят, как в Одессе и Мариуполе.

– А если бы тогда украинская власть показательно наказала тех, кто бросал бутылки с зажигательной смесью и добивал пытающихся спастись от огня?

– Тогда не удалось бы скрыть участие самих властей в произошедших событиях. Там засветился бывший одесский губернатор, а местный чин из МВД саботировал работу милиции. После произошедшего он бежал из Одессы. Главное, там была отмечена роль Коломойского, оплатившего поездку в Одессу правосеков и футбольных фанатов, которые и стали прямыми виновниками трагедии, а также Парубия – человека, руководившего «самообороной майдана» и, по совместительству, снайперами на майдане во время переворота, обеспечившего доставку «самообороны майдана» в Одессу.

– Сейчас этот достойный муж работает первым заместителем председателя Верховной рады Украины.

– В общем, часть государственных органов готовила кровавую провокацию в Одессе, а милиция самоустранилась. Тогда по телевидению эти люди отчитывались, что подавили штаб сепаратистов, заявив, что так будет с каждым, а граждане Украины в студии им аплодировали. Они действительно не понимали, что на их глазах умирает страна. – Действительно не понимали?

– Да. Есть очень правильное выражение: 2 мая в Одессе сгорели не люди, а Украина. Люди были готовы смириться с убийствами на майдане и сделать вид, что виноват «кровавый режим» Януковича, готовы были списать Корсунский погром (когда нацисты останавливали автобусы со сторонниками Януковича, идущие в Крым, избивали и убивали людей), обвинив в этом праворадикалов.

– Корсунь очень быстро забылся.

– Страшные события. В ночь с 20 на 21 февраля в районе города Корсунь-Шевченковский вооруженные майдановцы останавливали и поджигали автобусы, ехавшие на Крым, охотились за пассажирами и избивали их. До Севастополя все, к счастью, доехали живыми – только несколько раненых, но из крымчан некоторые пропали без вести. Местная милиция содействовала радикалам. То есть по сути гражданская война на Украине началась в середине февраля. Но 2 мая в Одессе стало поворотным пунктом.

– Не было ли это намеренной эскалацией конфликта со стороны новых властей? Не могли же они не понимать, что открытое пренебрежение к одной из сторон

пока еще политического конфликта, выраженное в открытой поддержке убийц, приведет к вооруженному противодействию.

– На Украине долгие годы насаждалось полуфашистское мировоззрение: есть правильные украинцы, которые во всем лучше людей других национальностей и неправильных украинцев. Они прославляют Бандеру и Шухевича, серьезно считая себя «уберменшами». Именно такие люди стали тараном, ломали власть. Не менеджеры среднего звена, студенты и деревенские жители, которых очень много было на майдане и которые были массовой, а праворадикалы делали грязную работу. Это первое. Второй момент – после переворота они считали, что победили, что могут делать всё. Отсюда безумные проекты по запрету русского языка, убийства и запугивания оппонентов. Они искренне считали, что их оппоненты слабы, а их лидеры трусливы, и не учли народного характера недовольства произошедшим. Когда это недовольство прорвалось в Донбассе, эти люди не смогли справиться с последствиями своих действий. Хотя результат был более чем ожидаем. Когда законные методы сопротивления противниками переворота были исчерпаны, остались только самоорганизация и силовой отпор.

ДАЙТЕ МНЕ ТОЧКУ ОПОРЫ

– Но если посмотреть хотя бы года на три назад, то окажется, что все эти «правые сектора» и прочие националистические «интеллектуалы» подкармливались СБУ и та же Партия регионов с Януковичем были не против их существования. Для чего они были нужны старой власти?

– Украина бездарно профукала все запасы, оставшиеся от СССР. По сути своей она оказалась тем, что называется несостоявшееся государство (failed state). Это была карикатура на Европу, карго-культ и утрата всех иллюзий. Но помимо этого параллельно подпитывался украинский национализм.

– Это ведь с конца 1980-х началось?

– Да. Но в 2000-х усилилось. С обретением независимости Украина решила строить национальную идентичность на отрицании России. И неважно – советская она, имперская или современная. Украинский национализм подпитывался и из-за рубежа, и госорганами Украины. Открытые многотысячные парады молодых бандеровцев в Киеве – это верхушка айсберга.

– Но и при Януковиче, которого у нас называли пророссийским президентом, все эти люди ходили открыто.

– Более того, Янукович был злейшим врагом пророссийских организаций на Украине. Они поднялись при Ющенко, а при «пророссийском» Януковиче были практически разгромлены. Он сыграл огромную роль в парализации тех сил, которые могли бы помочь ему удержаться у власти. Россия также совершила ошибку, сделав ставку на Партию регионов, так как Партия регионов сделала всё, чтобы уменьшить поддержку России в стране. И эта ошибка имеет далеко идущие последствия. Сейчас в ситуации кризиса Партия регионов развалилась с первого же удара, а сил, на которые Россия могла бы опереться на Украине, не оказалось.

Партия регионов была не первой управленческой ошибкой России на украинском направлении. Можно



» *Выросло поколение людей, для которых Россия – враг, российская история – ложная и выдуманная, Украина – наследница Киевской Руси, а Россия – это наследница Орды, которая к славянам не имеет никакого отношения*

вспомнить партию Медведчука «Украинский выбор», в которую вливались деньги и на которую работали политтехнологи. Эта партия была изначально мертворожденной. А из последнего – Царёв. Под него в Москве выделили ресурсы, рабочие площадки, прислали людей (из украинских политиков), которые курировали вопросы восстания на юго-востоке Украины. Перед ними стояла задача работать на раскачку ситуации в других регионах, чтобы антироссийские, промайдаанные лидеры не могли закрепиться. Они эту работу благополучно провалили.

– Почему?

– Старые украинские элиты, на которые сделали ставку, не приспособлены к такой работе. Созданный под Царёва и его команду парламент Новороссии оказался нежизнеспособной, аморфной организацией. Как только «парламентарии» попытались влезть в реальную политику, им очень жестко дали по рукам. Кроме того, Москва в отношении Царёва совершила

ошибку в том плане, что не была учтена местная специфика вражды между регионами: сам Царёв днепропетровский, он не смог вписаться в донбасские расклады.

После фактического провала проекта парламента Новороссии последовал Минск-1. Тогда Москва, на мой взгляд, также совершила ошибку, посчитав, что с американцами можно договориться по поводу федерализации Украины.

– Поздно было для федерализации. Она могла бы отчасти помочь зимой-весной 2014 года.

– Да. Россия пошла на целую серию уступок, начиная с признания Порошенко президентом и заканчивая отказом от ввода войск для защиты русскоязычного населения и настоячивыми советами ополчению Донбасса не брать Мариуполь. Но украинские политики и стоящие за ними американцы не были готовы к компромиссам. Попытки договориться с украинскими олигархами также не привели к каким-то результатам. У этих людей деньги на Западе – о чем с ними можно договориться? Немного в стороне оказался Ахметов, активы которого находятся в зоне боевых действий. Он попытался играть на обе стороны, но без особых успехов.

Москва, как я полагаю, рассчитывала на возвращение к некому подобию домайданного расклада: юго-восток останется зоной влияния России, а Украина остается единым и в целом евроориентированным государством. Но оппонентов такой расклад не устраивал, они требовали безоговорочной капитуляции, иначе они будут бить по российской экономике. Тогда наши, осознав недоговороспособность американцев, сделали ставку на европейцев. Прошли переговоры в Милане, которые закончились

Сенаторы США Джон Маккейн (справа), Джон Баррассо (слева), Том Коттон (второй слева) и украинский премьер-министр Арсений Яценюк во время встречи в Киеве, 20 июня 2015 год



провалом. Потом – обвал рубля, признание, что санкции надолго, и по сути началась холодная война, которой не хотели ни мы, ни европейцы.

УЧИТЬСЯ У АМЕРИКАНЦЕВ

– Запад хорошо работал на Украине: школы молодых лидеров, курсы юных дипломатов, обмен с вузами вроде Йельского университета, образцово-показательные выезды школьников в Польшу, чтобы посмотрели, как здорово там живут. Годами велась работа с молодыми людьми, которые сейчас как раз набирают силу в политике, банковской сфере, бизнесе, СМИ. То есть для майдана была подготовлена почва. А Россия ограничивалась перекачиванием средств. Самым заметным позитивным действием была покупка троллейбусов, открытие школы и филиала МГУ в Севастополе.

– Западные программы по формированию новых политических наций – это отработанная технология. Деятельность велась со времен СССР. После провозглашения независимости Украины она усилилась: пошли образовательные программы, сотрудничество по направлению школ, культурных организаций. Создавалось новое мировоззрение. Некоторые программы действуют более четверти века. Выросло поколение людей, для которых Россия – враг, российская история – ложная и выдуманная, Украина – наследница Киевской Руси, а Россия – это наследница Орды, которая к славянам не имеет никакого отношения. Россия же предпочитала работать с элитными группами, которые объявляли себя пророссийскими. Нужно этим группам получить газ со скидкой – расшаркиваются перед Россией: мы, Россия, за тебя, за тебя. А смотрели они при этом на Европу. Формирующиеся поколения начинали диктовать политической элите, куда надо поворачивать страну. Даже если бы украинская политическая элита в какой-то момент захотела вернуться к России, у нее не было бы для этого общественной базы, подкрепленной управленческими кадрами. Это называется социальной инженерией стратегического уровня. По этому поводу есть хорошее высказывание Алексея Пушкова, председателя комитета Государственной думы по международным делам: он сказал, что американцы потратили 5 млрд долларов на «развитие демократии», а мы 200 млрд – на спонсирование Украины. Это ошибка, которую надо учесть. Деньги вкладывались не так и не туда.

Корпоративный бизнес не понимает, какую роль может играть как проводник государственной идеологии. К примеру, японские компании – это не только бизнес-единицы, это еще и инструменты влияния, так как они прививают собственную культуру, воспитывают лояльных сотрудников. Проводят некую общую линию внешнеэкономической экспансии. Российская стратегия, выбранная в 1990-х: дать много денег – и проблема решится. Как показывает практика, это не работает с широкими народными массами. У нас нет единой национальной идеологии, мы не понимаем, как хотим изменить мир. То, что предлагается вместо идеологии, не находит отклика у населения.

У тех же американцев вокруг их идеологической модели выстроена целая стратегия и методология продвижения – корпоративное, культурное влияние, цветные

революции и т.п. Это всё в сумме позволяет им владеть инициативой в глобальном масштабе. А Россия, обретая политическую субъектность, выяснила, что нефть, газ и деньги не могут победить идеологизированные модели. Вернемся на Украину: американцы могут предложить простому украинцу права человека, либеральные свободы и сытую жизнь – светлое европейское завтра. Понятно, что это химера, но это привлекательный образ будущего, которого нет у России. У нас есть только паллиативы – «русский мир», братство славянских народов... Эти старые концепции не работают.

– Чтобы не было голословных обвинений, в чем вы видите интерес США в этом конфликте?

– В Штатах уже не первый год протекает открытая фаза кризиса. Украина и Россия для них – не пуп земли, а одна из зон, воздействие на которые позволит в ухудшающихся экономических условиях удержать мировую гегемонию. Противостояние на Украине позволяет сравнить Россию с Европой.

– Ослабить энергетические связи и промышленное сотрудничество?

– Да. Притом европейцы понимают, что этот конфликт ни России, ни им не выгоден. Один пример: Россия вынуждена поддерживать Украину скидками на газ, а ЕС – кредитовать украинскую экономику, не допуская банкротства. То есть сложилась идеальная для США ситуация, когда два конкурента – прямой и потенциальный – втянуты в самоподдерживающиеся разборки друг с другом.

ВАРИАНТЫ СОСУЩЕСТВОВАНИЯ

– Очевидно, что в нынешних реалиях непризнанные республики в состав Украины не вернутся – между ними кровь. А украинскому руководству этот конфликт выгоден, так как позволяет оправдывать собственную политическую импотенцию и, простите за такое слово, утилизировать в боях наиболее активную и неблагополучную часть населения, то есть людей, которые могли бы задать вопрос: почему их жизнь ухудшилась после победы «революции достоинства». Будут ли республики воевать за весь юго-восток? Какие у них варианты сосуществования с Украиной?

– Сейчас в Донбассе идет строительство двух непризнанных государственных образований. Очередных в ряду с Приднестровьем, Южной Осетией, Абхазией и др. Притом Украина в большей степени, нежели Россия, способствовала формированию самостоятельных экономик ДНР и ЛНР: так как она ввела экономическую блокаду, гривневая масса схлопнулась, гривна начала вытесняться рублем.

Сейчас в Донбассе введена мультивалютная система – одновременно имеют право хождения гривна, рубль, доллар и евро. Республики начали выдавать свои паспорта, автомобильные номера, создан собственный сотовый оператор и т.д. Де-факто формируются государства. Да, происходит это со многими организационными ошибками, но процесс этот уже не остановить.

Одна из проблем местного государственного строительства в том, что на первых этапах (как это часто бывает в подобных ситуациях) огромное влияние получил криминал. В Донбассе разрастается огромный черный рынок, куда попадают и украинские, и российские

товары, коррупция на блокпостах страшная. Миллионы зарабатывают на пропуске медикаментов, продуктов питания, автомобилей, оружия. Есть нелегальный рынок угля, который на каком-то этапе начали делить с оружием в руках. Пострадали некоторые командиры ополчения, которые старались пресечь эту незаконную торговлю. Притом подчеркну, что криминал получил власть в обеих сторонах конфликта: и в Донбассе, и на Украине. Но ДНР и ЛНР с осени прошлого года начали жестокую борьбу с криминалом: отлавливались бандиты, некоторые банды физически уничтожались – по законам военного времени.

Сейчас идет процесс централизации власти в ДНР и ЛНР, борьба с «махновщиной». В ряде случаев эта борьба была не только бессмысленной, но и вредной, когда под раздачу попадали талантливые командиры или на них пытались свалить вину центральных властей за отдельные неудачи на фронте. Это ошибки на уровне управления процессами. Притом сейчас управление в ДНР более развито, чем в ЛНР. В Луганске бардака больше, авторитет Плотницкого ниже, чем у Захарченко. Захарченко человек очень смелый, ходил в атаки со своими людьми, поэтому его уважают даже те командиры, у которых с ним есть разногласия.

– Если говорить о настроениях в непризнанных республиках, будут ли масштабные боевые действия?

– Сейчас в Донбассе позиционная война. Формально действует перемирие, но фактически оно не соблюдается с апреля. Гибнут люди, уничтожается техника, иногда происходят кровавые побоища, в которых гибнут сотни человек с обеих сторон. «На западном фронте без перемен».

Многие аналитики занимались самоуспокоением: мол, Украина развалится, будет дефолт, ситуация разрешится сама собой. Но в действительности, простите за сравнение, наркоману будут давать дозу, чтобы он продолжал воевать. Дипломатический вариант решения проблемы возможен, если Россия договорится с США. Договариваться с Европой нет смысла, так как она не является главным оператором процессов на Украине.

Надо понимать, что на Украине очень низкий уровень управленческих кадров. Последние примеры были в зимней кампании, когда киевская сторона, собиравшаяся, по ее мнению, «дать сепаратистам по зубам», упорно сопротивлялась в Дебальцевском кармане. Украинским управленцам казалось, что они отобьются, так как, по их сведениям, резервов у ополчения уже не было. Они впали в эйфорию и пропустили удар по Углегорску, повлекший за собой образование Дебальцевского котла. И подобные ошибки повторяются постоянно. У украинской армии пока сохраняется численное превосходство в людях и технике, но потери они понесли ужасающие, самостоятельно восстановить ту группировку, что была у них собрана зимой, Киев не сможет. Это значит, что у самой Украины больше нет возможностей для военного решения проблемы. Силы сейчас не равны, но сопоставимы.

– Паритет?

– Да. При равенстве сил получить решительное преимущество на каком-либо направлении практически невозможно. И в действительности сейчас не может быть такой ситуации, как год назад, когда города переходили из рук

в руки, маневрировали многотысячные группировки, техника терялась сотнями единиц.

– То есть сейчас будет сделан акцент на метод террора, на деятельность разведывательно-диверсионных групп (РДГ)?

– Сейчас это и происходит: Киев регулярно засылает свои РДГ, которые совершают теракты, покушения на политиков и командиров. Многие люди в Донбассе даже говорят, что зря наши не поступают так же, а стараются соблюдать признаки цивилизованной войны. С обеих сторон действуют агенты. Совершенно точно в органах власти ДНР и ЛНР есть агенты Службы безопасности Украины, которые сливают информацию.

– Теперь о буднях государственного строительства.

Могут ли, на ваш взгляд, прекратиться боевые действия против непризнанных республик, если поменяется руководство в Киеве?

– Не думаю. Порошенко – просто исполнитель. В любой момент его могут заменить на Наливайченко или даже на Тимошенко, которая лежит в глубоком запасе.

АМОРФНЫЙ «РУССКИЙ МИР»

– Украина пытается усидеть на двух идеологических стульях, разыгрывая и строительство нации, и обращаясь к советским идеологемам (противника называют фашистами, АТО называют «отечественной войной» и т. д.). Сейчас эта страна предельно идеологизирована. Что может предложить Россия? «Русский мир» – слишком аморфное понятие. Что привлекательного мы можем предложить соседям, за чем они могли бы пойти охотнее, нежели за манком сытой жизни «как в Польше»?

– Как шутили на конференции Российского института стратегических исследований, куда я был приглашен в качестве докладчика, даже идеологи «русского мира» не могут внятно объяснить, что это такое. Каждый под этим понимает нечто свое, но общей идеологии за этим понятием не стоит. Еще одна проблема: «русский мир» не является государственной идеологией. В российском патриотическом лагере сейчас разброд и шатания: люди не понимают целей, ставят их перед собой самостоятельно, на пользу общему делу это не идет. А вот на Украине общую цель видят, там построена идеологическая модель – на основе русофобии, отрицании общих корней с Россией и на комплексе собственного превосходства. Идея формирования собственной нации. Есть своя модель и у американцев. У России ее нет, поэтому мы мечемся на тактическом уровне и не находим сил предложить миру что-то свое в плане идеологии. Этот вопрос поднимается многими экспертами: без собственной идеологии невозможно иметь настоящую субъектность в международной политике.

– В России, как мне кажется, многие действительно не понимают, что на Украине присутствует мощное идеологическое движение. Вот, говорят, сейчас они там замерзнут – и приползут к нам. Не приползут, так как будут знать, что виновата Россия. Даже те, кто поедет сюда на заработки, будет работать с полным осознанием, что в его и его семьи бедах виновата Россия.

– Украина предпочтет замерзнуть назло. Там не понимают меры своей ответственности: в войне виноваты Путин

и «русский мир», проблемы в экономике – виновата Россия, проблемы в международной политике – виноваты Россия и сепаратисты. Боролись против олигархов – выбрали в президенты олигарха, боролись с коррупцией – получили коррупцию еще больших масштабов, боролись против криминала во власти – притащили во власть откровенных уголовников (вспомним недавний скандал с батальоном «Торнадо» МВД Украины). Сторонникам переворота остается только верить, что во всех их бедах виновата Россия, с которой они сейчас воюют.

– Желательно не на передовой, а сидя в Москве, публикуя обличительные посты в фейсбуке и твиттере.

– Большинство на Украине не понимает, что будущее их страны в любом случае ужасно. И те, кто за майдан, и те, кто просто хотел отсидеться. В прошлом году люди в Днепропетровске думали, что пусть война идет, но их-то она не заденет. Потом пошли волны мобилизации. Люди побежали в Россию. Украину они не любят, Россию –

» Ставка на старые элиты уже бита. Цепляться за регионалов или старые олигархические структуры не имеет смысла

тоже, а в Европе их никто не ждет. В итоге мы получаем озлобленных, потерянных людей, которые ищут свою «хату с краю».

ЛУЧШАЯ ЗАЩИТА

– При нынешних раскладах что может сделать Россия?

– Во-первых, Россия должна понять, что с нынешним режимом в Киеве она не договорится, так как он не субъектен и враждебен. Этот режим направлен на выдавливание всего русского и причинение России максимального ущерба в экономике, политике, социуме. Задач государственного строительства, нормализации собственной экономики перед ним не стоит. России надо создавать опорные структуры в Донбассе, развивать пропагандистскую деятельность. Ставка на старые элиты уже бита. Цепляться за регионалов или старые олигархические структуры не имеет смысла. Как только вы с ними свяжетесь, для рядового украинца Россия начинает олицетворять страшное прошлое. Чьим бы кумом этот олигарх ни был. Надо менять подходы к созданию сетевых структур. Работать с гражданским обществом. Надо учиться этому у американцев. Уровень социальных технологий у нас с ними просто несопоставим.

– Сложно, когда многие люди, которые работают на так называемую российскую пропаганду, Россию недолюбливают.

– Да. Либо не разбираются в тех реалиях, на которые должны воздействовать. Очень много топорно сделанного шапкозакидательства. И «всепопальщиков» тоже много. За всем этим теряется конструктивный подход

к выработке практических решений возникающих проблем. Есть только хаотичные метания. И одни говорят, что метания строго по плану, а другие – что метаться не надо, так как всё уже пропало. Эта война негативно влияет на российское медийное сообщество. Шатание и в экспертной среде. Это не добавляет России очков в борьбе за Украину. Нужна единая пропагандистская линия.

– А может, и не надо бороться за Украину? Ну ее, пусть живут как знают?

– Это мы проходили во время развала СССР: хватит кормить хохлов, а там кричали, что хватит кормить москалей. В России периодически продолжают кричать: хватит кормить Кавказ, хватит кормить Москву. Это деструктивный подход, за которым последуют распад и смерть.

– Здесь есть возражение: а зачем нам та Украина? Это ведь другое государство (не как Москва и Кавказ), пусть сами решают свои проблемы.

– Для начала вспомните Афганистан: пока там стояли наши войска, пока там был дружественный нам режим, сколько наркотиков попадало оттуда на территорию СССР? Но потом мы бросили Афганистан – решили, что нам это слишком накладно. Туда тут же пришли наши геополитические так называемые партнеры. Наркотрафик вырос до нечеловеческих масштабов. Кто-нибудь подсчитал потери нашей страны от наркотиков? А от исламских фундаменталистов, которые пошли оттуда к нам? Если мы уходим откуда-то, на это место тут же приходит кто-то еще.

Кто придет в Донбасс, если его сейчас перестанет поддерживать Россия, – прекрасно видно по Украине. И если сейчас Россия бросит Донбасс, с нее тут же спросят за Крым. Спросят за Крым – заставят платить. Одновременно к нам пойдет криминалитет и боевики с Украины. Но России не приходить вступать в войну плохо подготовленной. Пусть сейчас война идеологическая. Нам придется пережить воздействие на экономику и идеологию России, выработать новые подходы в пропаганде, системе власти, строительстве дружественных режимов. В Новороссии нужно создать украинское правительство для украинцев, привлекательное государство. И не надо бояться санкционного давления, так как пока Россия ничего не делает, ее всё равно продолжают бить. За прошедший год, когда Россия пошла на уступки, ее положение ухудшилось. Нельзя занимать оборонительную позицию.

– Какой хотелось бы видеть наступательную стратегию России?

– Значительная часть пропаганды сейчас строится на оправданиях. Надо прекратить оправдываться. Развивать настоящие социокультурные связи. Нужно понять, что мы хотим от Украины, и предложить ей соответствующее привлекательное будущее. Нельзя бросать тех, кто нам доверился, в надежде, что наши противники нас простят. Надо понять, что работать придется годами и десятилетиями. А для этого нужно понять, кто мы и что можем дать миру.

Беседу вел Александр Фролов

Борьба за Молдавию

*На вопросы журнала отвечает
старший научный сотрудник
Центра политических исследова-
ний и международных отношений
Академии наук Молдовы, доктор
политологии Николай Цвятков*

— Николай, почему в последнее время в Молдавии усилились пророссийские настроения?

— Росту пророссийских настроений в Молдове способствовал и продолжает способствовать ряд объективных факторов, как внутренних, так и внешних. Прежде всего это обусловлено деятельностью «Альянса проевропейских сил», продемонстрировавшего свою неспособность управлять страной. Оказалось, что флаг Евросоюза на листовках и слово «европейский» в политических декларациях никак не помогают эффективному управлению. Ни экономикой, ни народным хозяйством, ни социальными обязательствами. Партии и политические деятели, пришедшие к власти в 2009 году, загнали страну в глубокий кризис, погрязли в постоянных скандалах (коррупционные сделки, убийство человека на «барской охоте», пьяный министр за рулем и т. д.). Правление «Альянса» сопровождается нарушениями законов и даже Конституции (псевдоизбрание президента страны, манипуляции с конституционными нормами по поводу нейтралитета страны, подтасовка выборов и многое другое). И что особенно удивительно, всё это незаконно происходит при прямом потакании европейских чиновников, сопровождается постоянными похвалами какой-то «истории успеха». Вполне естественно, что население Молдовы всё чаще задает справедливые вопросы о целесообразности такого курса развития. Да, европейские страны показывают хорошие картинки

своей жизни «в Европе», но в реалиях Молдовы мы получили снижение уровня и качества жизни, деградацию государственных институтов и полное непонимание, в каком направлении развивается государство. Да и развивается ли оно вообще при такой власти и таких покровителях?

На фоне такого бестолкового управления и деградации в нашей стране темпы развития России всё чаще вызывают интерес жителей Молдовы. И здесь я хочу подчеркнуть важный момент. Известия об экономических процессах приходят не столько через новостные ленты, газеты и журналы. И даже телевидение играет здесь не первостепенную роль. Сотни тысяч молдавских граждан, работающих в России, являются главными и самыми эффективными сторонниками пророссийских настроений в Молдове: рабочие места, возможности, перспективы роста и человеческого развития. Не на картинке, а своими глазами. Впору сказать, что две трети официальных денежных переводов приходят в Молдову из России. А это более 1 млрд долларов ежегодно.

Можно еще добавить и исторический фактор: наш регион успешно развивался в составе царской России, и уж тем более в советский период, когда Молдова из аграрной губернии стала промышленно развитым государством.

Большую роль играет и религиозная сфера: жители Молдовы более чем на 90% являются прихожанами Молдавской православной церкви, которая входит в состав Русской православной церкви. И вопрос о гомосексуалистах для жителей Молдовы такой же болезненный, как и для жителей России. А вот защитить себя и свое общество в таких вопросах получится только вместе с Россией. Граждане Молдовы это хорошо понимают.

ФЕНОМЕН ГАГАУЗИИ

— С чем связана победа пророссийских кандидатов на выборах главы Гагаузии, а также в других регионах и городах?





– Гагаузия – особый регион Молдовы. С одной стороны, появление автономии стало предметом для гордости молодой Молдавской Республики, а с другой – постоянной головной болью. Гагаузскую автономию часто преподносят как пример мирного разрешения территориального, этнополитического конфликта на европейском пространстве. В то же время жители Гагаузии часто находятся в оппозиции официальной политике центральных властей. И эта история длится с момента основания Автономного территориального образования Гагаузия в 1994 году. Не вдаваясь в детали, скажу, что жители автономии настойчиво на протяжении последних 20 лет на общереспубликанских парламентских выборах голосовали в абсолютном большинстве за пророссийские политические партии и кандидатов. Поэтому в том, что сейчас также избрали пророссийского кандидата, нет ничего удивительного ни для жителей автономии, ни для всей Молдовы. Особенность состоит лишь в том, что теперь внимание российской прессы (именно российской) оказалось более пристальным.

Рискну сказать, что в условиях тотальной русофобской истерии предвыборная кампания и победа в Гагаузии стала сладкой пилюлей для российских специалистов и политтехнологов. Оказывается можно, играя на чужом поле, по чужим правилам, побеждать западных и прозападных конкурентов. Опыт предвыборной кампании в Гагаузии, я уверен, еще не раз будет востребован в дальнейшем. Как на территории

Молдовы (мы увидели победы пророссийских кандидатов в половине райцентров Молдовы на недавно состоявшихся местных выборах), так и за ее пределами.

СТРАНА НА ПЕРЕПУТЬЕ

– Можно ли ожидать в ближайшее время роста евроскептицизма в Молдавии?

– Я не стану делать категоричных прогнозов. Мне очень нравился опыт молдавской демократии, который я наблюдаю последние 20 лет. У нас за годы «независимости» уже четырежды сменялась власть мирным путем, через выборы. Однако в 2014 году на парламентских выборах

» *Европейские страны показывают хорошие картинки своей жизни «в Европе», но в реалиях Молдовы мы получили снижение уровня и качества жизни, деградацию государственных институтов и полное непонимание, в каком направлении развивается государство*



произошел вопиющий случай подтасовки результатов выборов (два судебных решения по двум электоральным конкурентам доказывают факт фальсификации). И вновь нарушение законов происходит с молчаливого согласия европейских чиновников.

Казалось бы, после такой наглости действующих властей должна была иметь место знакомая нам уже картинка заполненной молодыми людьми центральной площади в столице, озабоченности иностранных посольств и так далее – по методичке. Этого не произошло. Это значит, что явного проявления евроскептицизма в Молдове вряд ли стоит ожидать при таком положении дел. Всё-таки фактор «промытого» поколения никуда не исчез. Молодые люди не знают и не понимают других реалий. Такая ситуация напоминает известный анекдот, когда муж стоит перед роддомом и с удивлением кричит жене в окно: «Если не мальчика родила, то кого же?»

– Станет ли Молдавия двигаться в сторону Евразийского союза?

– Скажем так, Молдова на уровне деклараций и заявлений движется в сторону ЕС уже больше десяти лет. Однако как ни обращали внимание специалисты на то, что беднеющая страна не приближается, а отдаляется от ЕС, всё равно «европейская сказка» очень популярна среди жителей Молдовы. Справедливости ради надо сказать, что информационно и политически такие настроения активно стимулируются со стороны европейских, американских фондов и чиновников (гранты, визиты, заявления).

Нестабильность

– К каким последствиям может привести блокада Приднестровья?

– Это очень сложный вопрос. Приднестровье – неотделимая часть Молдовы. Другими словами, без приднестровского региона Молдова как государство не может существовать. Поэтому, образно выражаясь, блокада Приднестровья – это удушение Молдовы самой себя. Хотя и прошло 25 лет со времен «приднестровского разлома», конфликта между жителями правого и левого берега Днестра нет, и я уверен, не будет. Однако не станем сбрасывать со счетов наличие горячих голов в политике. Высока заинтересованность политических властей прикрыть свои экономические неудачи и политические провалы нагнетанием обстановки вокруг существующей приднестровской проблемы. Таким



образом, главные последствия – ухудшение экономического положения всего региона, всей Молдовы.

– Как отражается на Молдавии нестабильность на Украине?

– Очень сильно. Жители Молдовы пристально наблюдают за происходящим на Украине. Психологически переживать ту вакханалию, которая творится на Украине, очень сложно. Мы еще с советских времен вынесли как заклинание фразу «лишь бы не было войны». События на Украине обострили общественные отношения, политическую риторику, ухудшили экономическое положение всей страны.

Однако здесь надо отдать должное миролюбивости молдаван как титульного этноса. Хотя нынешние власти и пытаются действовать в фарватере европейских указаний, в обществе с пониманием относятся друг к другу и даже стали подчеркнуто проявлять терпимость в поведении. Понятно, что всё равно ощущается напряженность, но градус кипения общественных настроений в пределах нормы. Молдаване, русские, украинцы, гагаузы, болгары и другие народы, населяющие Молдову, твердо намерены не допустить войны на своей территории.

– Почему порядка половины работоспособного населения Молдавии работают за рубежом? К чему это приводит сейчас и может привести в дальнейшем?

– Ответ лежит на поверхности. С одной стороны, это вопрос слабой экономики, потери основных производственных мощностей и изменение уклада жизни. С другой стороны, Молдова – открытая страна (с молдавским паспортом можно уехать в более сотни стран), что позволяет очень быстро принять решение покинуть страну в поисках лучшей жизни.

А вот последствия здесь есть и еще могут быть самыми разнообразными. Во-первых, уезжает квалифицированная рабочая сила. Это те высококлассные специалисты, рабо-

тавшие на заводах союзного значения («Мезон», «Топаз», «Сигнал» и т.д.), которые оказались не нужны Молдове после развала союзной экономики. Во-вторых, уезжает экономически активная часть населения, которая оказывается в безвыходном материальном положении и вынуждена искать заработок за пределами страны. В итоге страна теряет мощный потенциал экономического развития. Учитывая, что именно человеческие ресурсы являются главным достоянием Молдовы, так как особых природных богатств просто нет, то о каком-то серьезном развитии страны говорить не приходится.

Социальная сторона проблемы выглядит не менее удручающе: оставленные родители, дети, разрозненные семьи. Брошенные дома, пустующие села. Такая ситуация меньше касается столицы Молдовы, которая является главным бенефициарием денежных переводов и иностранной поддержки, но и здесь в последние годы наблюдается спад экономической активности, так как села практически перестали замещать отток населения из столицы.

– Как сказывается на позициях России в Молдавии тот факт, что 50 % акций «Молдовагаза» принадлежит «Газпрому»?

– Мне сложно судить об экономической стороне вопроса, но в политическом плане скажу точно – никак. Или почти никак. О том, что «Молдовагаз» контролируется «Газпромом», вспоминают только тогда, когда заходит речь о повышении тарифов. Соответственно, вспоминают в негативном ключе. Тему газовой компании старательно обходят стороной.

Учитывая опыт нефтяных и газовых активов российских компаний в других странах, скажу, что пассивная или безликая гуманитарная политика российских гигантов является характерной и для Республики Молдова.

Беседа вел Сергей Правосудов



СБЛИЖЕНИЕ НАРОДОВ

*На вопросы журнала отвечает
Хосе Мария Луна, директор Фонда
Пикассо, курирующий филиал
Русского музея в Малаге*



НЕИЗВЕСТНЫЕ ХУДОЖНИКИ

– Почему на Западе, в частности в Испании, почти ничего не знают о русской живописи (исключение – иконы Древней Руси и русский авангард начала XX века)?

– Такая ситуация сложилась во многом из-за удаленности, из-за того, что в XX веке СССР был за железным занавесом. И Испания в период прав-

» В XX веке СССР был за железным занавесом. И Испания в период правления Франко тоже была закрытой страной. Всё это не способствовало узнаванию испанцами русского изобразительного искусства

ления Франко тоже была закрытой страной. Всё это не способствовало узнаванию испанцами русского изобразительного искусства.

– Насколько русская реалистическая живопись, на ваш взгляд, интересна западной публике?

– Несмотря на удаленность стран, испанская и русская живопись имеют много общего. И там и там мы находим массу исторических сюжетов. Бытовые темы, фольклор, природа – всё это есть в русском искусстве XIX столетия... То же самое мы видим и в испанской живописи XIX века. Поэтому, конечно, русская реалистическая живопись интересует многих испанцев.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ – АНДАЛУСИИ

– Почему именно Русский музей открыл филиал в Малаге, а не Третьяковка, например? Какова предыстория?

– В Малаге были очень заинтересованы иметь коллекцию русского искусства. Были разные причины. В частности, мэр Малаги Франсиско де ла Торре Прадос познако-



» Коллекция Русского музея в Малаге является не просто выставочным центром, но и возможностью для испанцев и русских поближе познакомиться друг с другом

мился с директором Русского музея Владимиром Гусевым, между ними были налажены очень позитивные отношения. Владимир Александрович посетил здание будущего музея, и оно ему очень понравилось. После этого было положено начало проекту, который сегодня воплотился в жизнь.

– Вы – директор Дома-музея Пикассо, курирующий работу филиала Русского музея. Есть что-то общее между Пабло Пикассо и, допустим, Ильей Репиным?

– Илья Репин и Пабло Пикассо – оба великие художники, которые очень интересовались историей, в том числе – историей живописи, но у Пикассо, как мне кажется, было больше эстетических связей с русским авангардом.

– Почему первая временная выставка посвящена Сергею Дягилеву?

– Потому что здесь есть связь с Пикассо. Совместно они работали над русскими балетами. Дягилев бывал в Малаге. Нам показалось интересным проследить эту связь.

ТРАДИЦИИ И ЭКСПЕРИМЕНТЫ

– Насколько я понимаю, вторая выставка пройдет уже в этом году и будет посвящена Павлу Филонову?

– Мы планируем открыть ее в августе. Павел Филонов – очень важный художник, о котором в Испании практически ничего не знают.

– Вслед за филиалом Русского музея в Малаге открылся еще один филиал – Центра Пом-

пиду. Оказавшись в Малаге впервые и имея только один час, в какой из филиалов вы бы пошли?

– Конечно, я бы выбрал Русский музей. Не из вежливости это говорю. Меня сейчас очень многое связывает с русским изобразительным искусством, с Русским музеем.

– Марк Шагал есть и в филиале Центра Помпиду, и в филиале Русского музея, которые в каком-то смысле являются антагонистами...

– В нашей экспозиции филиала Русского музея Шагал помещен в контекст панорамы русского изобразительного искус-

ства начиная с XV века. В филиале же Центра Помпиду представлено искусство XX столетия, рассказывая о котором без Шагала трудно обойтись. Хотелось бы также отметить, что коллекция Русского музея в Малаге является не просто выставочным центром, но и возможностью для испанцев и русских поближе познакомиться друг с другом. У нас представлены не только живопись и изобразительное искусство, но и литература, музыка, фильмы о России. Наш центр – это место встреч и размышлений.

Беседу вел

Владислав Корнейчук



Финальный бой

«Факел – Газпром» вновь стал лучшим европейским клубом

В Центре настольного тенниса России определился победитель Лиги европейских чемпионов сезона-2014/15. В борьбе 16 лучших команд Старого Света за самый престижный теннисный трофей континента в третий раз победил оренбургский клуб «Факел – Газпром», единственный российский чемпион за всю историю лиги. Пятый год подряд решающая «битва титанов» проходила в Оренбурге.

Путь лиги

На предварительном этапе в соперники «Факелу» достались польская «Олимпия», датская «Роскильде» и чемпион лиги предыдущего сезона – французский «Понтуаз Сержи». Только два клуба могли претендовать на выход в плей-офф. Россияне стали первыми в группе А и продолжили борьбу, непринужденно (3:0 в двух матчах) расправившись с немецким «Саарбрюккеном» в чет-

вертьфинале и столь же успешно победив австрийский «Нидеростеррайх» в 1/2.

Другому финалисту – немецкой «Боруссии Дюссельдорф» – в 1/4 нелегко пришлось в схватке с «Понтуазом». Французы уступили немцам лишь по дополнительным показателям. Но в полуфинале преимущество «Боруссии» над «Шартром» из Франции было очевидным (3:1 в двух встречах).

Самый титулованный немецкий клуб из Дюссельдорфа со 113-летней историей выиграл 27 национальных чемпионатов и 23 кубка Германии – страны, где даже в маленьких деревнях есть свой клуб настольного тенниса, а счет лицензированным игрокам ведется на сотни тысяч. На его счету – четыре победы в Кубке Европы и 10 – в Лиге чемпионов. Последний раз титул лучшей из лучших

Полторы тысячи болельщиков клуба «Факел – Газпром» собрались в Центре настольного тенниса России на решающий матч финала





«Сезон 2014–2015 годов стал для клуба «Факел – Газпром» золотым: теперь команда – семикратный чемпион России и трехкратный победитель Лиги европейских чемпионов

› Виртуозная подача капитана оренбуржцев Владимира Самсонова



» Победить немцев дома было, мягко говоря, нелегко. В Оренбурге газовикам нужно было выигрывать всухую или со счетом 3:1, но с лучшей разницей по сетам. Незадолго до решающего матча обе команды стали чемпионами своих стран и настраивались на бескомпромиссную борьбу

команда легендарного Тимо Болла завоевала в борьбе с нашим «Факелом» в 2011 году. С тех пор «Боруссии» не удавалось выйти в финал лиги из-за преследовавших ее игроков травм, но в нынешнем сезоне Болл со товарищи набрали свою лучшую форму и намеревались повторить сценарий четырехлетней давности, что непросто, ведь оренбургский клуб за этот период дважды (в 2012 и 2013 годах) становился лучшим клубом Европы и тоже мечтал вернуть себе корону.

БЕЗ КОМПРОМИССОВ

В первом финальном матче в Германии «Факел – Газпром» уступил «Боруссии Дюссельдорф» со счетом 1:3. Победить немцев дома было, мягко говоря, нелегко. В Оренбурге газовикам нужно было выигрывать всухую или со счетом 3:1, но с лучшей разницей по сетам. Незадолго до решающего матча обе команды стали чемпионами своих стран и настраивались на бескомпромиссную борьбу.

В первом поединке встретились девятая

ракетка мира Владимир Самсонов и 22-летний немецкий игрок Патрик Франциска, 38-й номер мирового рейтинга. Сначала Владимиру пришлось довольствоваться ролью догоняющего. Разница в счете в первой партии достигала пяти мячей, четыре из которых нашему игроку удалось отстоять, но Франциска вновь ушел в отрыв, завершив сет в свою пользу. Однако лишь первый блин оказался для Самсонова комом. Капитан нашей команды уверенно победил соперника (11:5, 11:3 и 11:6) в трех оставшихся партиях. «Факел – Газпром» ведет в матче 1:0.

Затем расстановка игроков свела лучших теннисистов Европы Дмитрия Овчарова и Тимо Болла, соответственно шестую и седьмую ракетки мира, выше которых в рейтинге лишь пятерка азиатов. Овчаров выигрывает первые три мяча, но затем

Болл отыгрывает 9 очков подряд. Всего два мяча отделяли немца от победы, но Дмитрий последовательно отвоевал 6 очков. «Качели» отклонялись то в одну, то в другую сторону, пока Овчаров не поставил точку – 12:10.

И во второй партии игроки не отставали друг от друга. Цифры счета на судейском табло очень часто были симметричны. При счете 9:9 Дмитрию удастся взять два решающих мяча. А когда он выиграл третью заключительную партию, болельщики встали, восхищаясь красотой игры и обнадеживающим результатом матча – 2:0.

День Победы

Россиянину Алексею Смирнову, выступающему в последнее время не столь успешно, сейчас достался соперник, который превосходит его в мировом рейтинге почти на семьдесят

позиций – 19-я ракетка грек Панайотис Гионис. Знатки настольного тенниса лихорадочно подсчитывали, с каким счетом мог проиграть Алексей, чтобы у Самсонова в схватке с Боллом оставался шанс склонить чашу весов на сторону «Факела». Впрочем, как уже бывало, в самые драматичные моменты наш теннисист оказывался на высоте.

Гионис выигрывает первый сет – 11:9. Алексей старается не отставать, а во второй половине следующей партии на одном дыхании побеждает 11:7, сравнивая счет в своем микроматче – 1:1. В это время Владимир Самсонов и Тимо Болл отправляются на разминку, чтобы в случае поражения Смирнова продолжить борьбу. Алексей держит оборону, соперник ошибается и проигрывает третью партию – 6:11. Явно досадуя на себя, наш игрок вновь уступает 10:12 в следующем сете,



Поединок лучших теннисистов Европы Дмитрия Овчарова («Факел – Газпром») и Тимо Болла («Боруссия Дюссельдорф»)

» «Произошло чудо, – поделился эмоциями генеральный директор ООО «Газпром добыча Оренбург» Владимир Киев. – Мы знали, как невероятно трудно было нашим игрокам вырвать общую победу. Но всё же верили в них, и ребята не подвели»

но спортивная злость пошла ему на пользу.

Последний поединок. На табло 6:6. Болельщики поддерживают до хрипоты. Пять безответных мячей разрушили все притязания немцев на европейскую корону. Смирнова поднимают на руки и качают. «Факел – Газпром» в третий раз стал победителем Лиги европейских чемпионов.

А немецкие теннисисты на церемонию награждения вышли с похоронными лицами. Их можно было понять. Ведь в Оренбург они летели за кубком. При нынешнем раскладе сил и с заделом, который они обеспечили в Дюссельдорфе, победа оренбуржцев казалась призрачной. В какой уже раз исход поединка решил русский характер, который просчитать невозможно.

«ФАНТАСТИКА»

Это слово было самым популярным в комментариях после матча. «Поздравляю Оренбург и команду «Факел – Газ-

пром». В Германии был проигрыш 1:3, а сейчас – фантастический выигрыш 3:0. В Европейском союзе настольного тенниса (ЕТТУ) очень взволнованы этой приятной победой. Очень хороший клуб и замечательный матч», – воскликнул президент ЕТТУ Роберт Крамер.

Радость за нашу команду выразил губернатор Оренбуржья Юрий Берг и признался, что «в настольном теннисе всегда столь захватывающие поединки, что трудно смотреть на них спокойно». «Рад нашей победе и горжусь нашими спортсменами!» – подчеркнул глава региона. Он и Роберт Крамер наградили победителей. Медали серебряному призеру – «Боруссии Дюссельдорф» вручили генеральный директор ООО «Газпром добыча Оренбург» Владимир Киев и президент Федерации настольного тенниса Оренбургской области, вице-губернатор Дмитрий Кулагин.

Председатель попечительского совета Федера-

ции настольного тенниса России, помощник Президента РФ Игорь Левитин поздравил оренбургскую команду «с очень знаменательной победой»: «Счет 3:0 говорит сам за себя. Я очень рад, что в третий раз Кубок европейских чемпионов останется в Оренбурге, в России».

«Произошло чудо, – поделился эмоциями генеральный директор ООО «Газпром добыча Оренбург» Владимир Киев. – Мы знали, как невероятно трудно было нашим игрокам вырвать общую победу. Но всё же верили в них, и ребята не подвели».

«Мечты сбываются! – президент клуба настольного тенниса «Факел – Газпром» Сергей Иванов всегда верил в своих подопечных, и даже поражение в Германии не поколебало его оптимизма. – Это не везение, это – успех. Где еще можно увидеть игру лучших в Европе Дмитрия Овчарова и Тимо Болла? Только в Оренбурге. Очень здорово, что в этом храме

спорта дети (воспитанники Центра настольного тенниса) видят, как играют знаменитости».

КОГДА ШАМПАНСКОЕ В ТРИ РАЗА ВКУСНЕЕ

«То, что мы сегодня совершили, – это фантастика. Я очень рад быть частью этой команды», – поделился Дмитрий Овчаров и скромно добавил, что его поединок с Тимо Боллом «был не главным в сегодняшнем матче». Он отметил большую поддержку болельщиков, к которым присоединилась его жена Дженни, впервые приехавшая в Оренбург. Это к ней, не сдержав эмоций, после «сухой» победы над Боллом помчался на трибуны Дмитрий, чтобы подарить триумфальный поцелуй.

Уставший, но довольный Алексей Смирнов рассказал: «Всё удалось, даже не ожидал, ведь последние четыре раза я проигрывал Гионису. Когда команда повела 2:0, появился шанс, который нельзя было упустить». После награждения Дмитрий Овчаров воздал ему должное, с головы до ног облив шампанским, которое по традиции открывают в честь победителя.

Для Владимира Самсонова, не случайно прозванного «Мистер Лига европейских чемпионов», эта победа в теннисном чемпионате лучших клубов Старого Света стала уже одиннадцатой. «Мы готовились наилучшим образом. Думали о тактике, расстановке, и хотя сыграли не так хорошо первый матч, но не собирались сдаваться», – рассказал Владимир. А отвечая на вопрос о вкусе шампанского, улыбнулся: «Когда выигрываешь Лигу чемпионов, оно в три раза вкуснее!»

Ольга Путенихина

проект  ГАЗПРОМБАНК
ИНВЕСТ
+7 495 980 65 60



КОМПЛЕКС ЗАСЕЛЕН

Сотрудникам группы «Газпром»
специальные условия на покупку квартир

Машиноместа
от 600 000 руб.



Пентхаусы
от 100 кв.м.



ЕВРОПЕЙСКИЙ
жилой комплекс

861

210 27 12

г. Краснодар

Отдел продаж «Европейский»

europeancomplex.ru



ЦИФРОВОЕ СПУТНИКОВОЕ
ТЕЛЕВИДЕНИЕ

БАЗОВЫЙ ПАКЕТ

89 **₽**
В МЕСЯЦ*

БОЛЕЕ 140 КАНАЛОВ

РЕКЛАМА



* В рамках Основного пакета телеканалов «Базовый Запад», а также учитывая телеканалы и радиоканалы, распространяемые в свободном доступе.

ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ НТВ-ПЛЮС: WWW.NTVPLUS.RU